

# Salgspsykologi – forstå din kunde

*Salg med succes starter med dig, og derfor går vi tæt på din personlighed. Vi vil lave en analyse og en profil af dig, som vil hjælpe dig til at forstå både din egen adfærd samt dine kunders adfærd.*

## Formål

- At skabe viden om og forståelse for situationsbestemt salg i forhold til den enkelte kunde

## Indhold

- Personprofil af dig
- Idealprofil af sælger
- Psykologi og adfærd
- Kundetyper
- Kommunikation med kunden
- Indirekte feedback

## Udbytte

- Kendskab til egen personprofil
- Opstilling af sælgerprofil
- Kendskab til kundetyper og deres personlighed

## Forløb

Med udgangspunkt i din personlige profil arbejder vi med din og dine kunders personlighed.

## Forudsætninger

Alle, der arbejder med kunder, og som har gennemgået personligt salg.

## Varighed

2 dage.

## Pris

Pris pr. deltager inklusiv materiale, DISC profil og hotel .....Kr. 7.800,00