

# Dansk Maskinhandlerforening Akademi

## Salgstræning og jura – Rollen som professionel rådgiver



# Salgstræning i DM akademi

## Formål

Kurset vil fokusere på den enkeltes styrker og muligheder, for at kunne rådgive omkring produkter/serviceløsninger, samt fremme og opbygge præferencer overfor kunden.

Deltagerne vil få indsigt i en lang række praktiske modeller/værktøjer til at udvikle rollen som professionel rådgiver.

Kurset har således overordnet fokus på:

- At udvikle egen forståelse for hvordan "værdier" tilbydes kunden
- At udvikle kompetencer til at identificere kundens situation og behov
- Pris – og forhandlingsteknikker
- Indsigt i relevant jura omkring køb, salg og markedsføring

## Kursusform

Kurset er opbygget omkring aktiv indlæring i form af gruppearbejde, videoøvelser, individuelle præsentationer, forberedelse, diskussioner og instruktørens præsentation af metoder, modeller og teorier.

## Varighed

Kurset er et 3 dages internatkursus plus en opfølgingsdag efter ca. 2 måneder. Det forventes, at alle deltager aktivt og følger undervisningen 100 % **alle** dage.

Der vil være en kort pause hver time, hvor der evt. kan telefoneres. Mobiltelefoner skal være slukket udenfor pauserne.

Da der er et aftenprogram indlagt i kurset, forventes det, at alle overnatter på kursusstedet.

## Udbytte af kurset

Kurset tager udgangspunkt i en række modeller, som du efter kurset vil kunne bruge i dit daglige arbejde. De primære modeller er:

- Produktorienteret contra kundeorienteret
- Udvikling af holdbare og bæredygtige konkurrencefordele
- Spørgsmål – Teknikker
- Lytning
- Den rådgivende proces
- Prisforhandlingsmodel
- Præsenterer egenskaber og udbytter
- Planlægning
- Grundlæggende jura

Kurset vil blive afholdt på Hotel Skibelund Krat [www.skibelundkrat.dk](http://www.skibelundkrat.dk)

**Adresse:**

Hotel Skibelund Krat  
Skibelundkrat 4, Askov  
6600 Vejen

Deltagergebyret er kr. 170,- pr. dag pr. person, opkræves af Erhvervsskolerne Aars.  
Kursusgebyr er kr. 1.450,- pr. dag pr. person, som dækker ophold, fortæring og kursusmateriale, opkræves af Dansk Maskinhandlerforening.

Kurset er godkendt, således der kan udbetales VEU-godtgørelse på kr. 725,- pr. dag efter gældende VEU regler. Ansøgningskema sendes til deltagerne efter tilmelding.

**Målgrupper for kurset**

Nye sælgere/salgskonsulenter

Juniorsælgere

Eksisterende sælgere som ønsker et "fresh – up"

Salgschefer

Butiksansatte (med ansvar for f. eks. salg af serviceløsninger have/park maskiner m.m.)

Uddannelsen udbydes til medlemsvirksomheder indenfor sekretariatet, som er Dansk Maskinhandlerforening, Maskinleverandørerne, GAFSAM og LIB.

**Grundlæggende i litteratur**

Undervisningsmaterialet er udviklet af Dansk Maskinhandlerforenings sekretariat og advokat Eva Kaya.

Deltagerne får udleveret en personlig DM mappe med undervisningsmaterialet og værktøjer.

**Undervisere**

Advokat Eva Kaya

Direktør/HD Michael Husfeldt

**Diplom**

Efter kurset udstedes der et DM diplom med navn og kursusindhold.

**Tirsdag den 8. september 2009**

**Erhvervsret – jura (AMU nr. 40026)**

### **Formål**

At give deltageren et overordnet indblik og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.

### **Mål:**

At deltageren er bevist omkring, hvilke juridiske forhold man skal være opmærksom på i salgsprocessen før, under og efter salget/handlen er gennemført.

### **Aktiviteter:**

#### **Danske lov**

- Forpligter
- Om at hæve
- Pant

#### **Markedsføringsloven**

- God markedsføringsskik
- Vildledende og utilbørlig markedsføring

#### **Aftaleloven**

- Ugyldige aftaler

#### **Købeloven**

- Købeaftalens indgåelse
- Opfyldelse af aftalen
- Misligholdelse, herunder forsinkelser
- Fejl og mangler
- Ophævelse af aftalen
- Garanti og reklamationsret

#### **Produktansvar**

- Melleghandleransvar

#### **Andet relevant lovgivning**

- Insolvens / betalingsstandsning / konkurs
- Inkasso, herunder ”den forenklede inkassoprocedurer”

**Onsdag den 9. september 2009**

**(AMU nr. 45261)**

**Formål:**

At deltageren får viden og træning omkring salgsprocessen opdelt i før, under og efter salget. At forstå egen rolle som rådgiver i et kundeorienteret perspektiv - og kan se værdien af strukturerede metoder, til at analysere behov og levere kundeværdier.

**Mål**

Deltagerne bliver bevidste og trænet i konkrete metoder indenfor spørgeteknikker, rådgivning og prisforhandlinger.

**Aktiviteter:**

**Marketing og salg i vores branche**

- Kort og godt om grundlæggende marketing
- Markedet, konkurrence og konkurrenter
- Målgrupper og segmentering
- Hvordan udvikles en salgsstrategi
- Udvikling af vedholdende/bæredygtige konkurrencefordele

**Produktorienteret contra kundeorienteret**

- Hvad er en produktorienteret adfærd
- Hvad er en kundeorienteret adfærd
- Konkurrencekraft i et kundesegment

**Salgsprocessen**

- Før salget
- Under salget
- Efter salget

**Spørgeteknikker**

- Teori og metoder
- Træning og udvikling

**Torsdag den 10. september 2009**

**Professionel rådgivning og prisforhandling (AMU nr. 45261)**

**Formål:**

At give deltageren træning og indsigt i egen rolle som professionel rådgiver og forhandler.

**Mål:**

At skabe struktur og sammenhæng i rollen som rådgiver – at kunne arbejde målrettet og struktureret med forskellige værktøjer og metoder inden for professionel salg og rådgivning.

**Aktiviteter:**

**Forstå kundens behov**

- Lytning
- Rådgivende proces
- Egenskaber, fordele og kundens udbytte
- Udvikling af spørgsmål til den rådgivende proces
- Træning i den rådgivende proces

**Prisforhandlingsmodel**

- Pris/værdi for kunden
- Hvordan forbereder man en forhandlingssituation
- Prisforhandlingsmodel
- Træning i prisforhandlinger

## Dag 4

(opfølgingsdag ca. 2 måned efter kurset)

(AMU nr. 45261)

### Formål:

Evaluering af de indlærte metoder

### Aktiviteter:

#### Evaluering

- Hvad er gået godt?
- Hvad mangler i din værktøjskasse?

#### Repetition

- Vi kigger på salgsfasen
- Vi repeterer metoder og værktøjer

#### Vi sætter mål

- Optimering af salgsprocessen
- Lønsomhed
- Fokus på salgsomkostninger
- At sætte mål – og gøre dem målbare