



Få fart på försäljningen av dig själv och dina tjänster!

Den här kursen vänder sig till dig som säljer tjänster och vill:

- övervinna motståndet till att sälja
- bli bättre på att ta nya kundkontakter - per telefon eller genom personliga möten
- finslipa hur du kommunicerar ditt erbjudande gentemot blivande kunder
- få stöd för att kunna planera dina framtida säljinsatser

Genom praktiska övningar och diskussioner i liten grupp om max 8-10 deltagare, får du vägledning och feedback kring just din verksamhet. Tillsammans tittar vi på ditt erbjudande utifrån kundens perspektiv. När kursen är slut har du dessutom fått en rad konkreta säljtips på vägen.

Tid:	Heldag kl 9-16 i mars, april, maj och juni 2010 Datum fastställs senare efter inkomna intresseanmälningar.
Plats:	NyföretagarCentrum Botkyrka-Huddinge Alfred Nobels allé 10, plan 6, Flemingsberg (snett mot Södertörns Högskola)
Pris:	1.750 kr + moms genom NyföretagarCentrum Botkyrka-Huddinge. Fika ingår. (ord pris 3.500 kr + moms)
Kursledare:	Karin Svensson och Jenny Strömkvist, House of Sales
Frågor om kursen:	Ring eller maila Karin Svensson, 0708-210066, karin@houseofsales.se
Intresseanmälan:	Maila kontaktuppgifter och önskemål om månad/datum till karin@houseofsales.se . Du får meddelande så snart datum fastställts och får därefter göra slutlig anmälan om dagen passar dig.

Välkommen!

Karin & Jenny



Karin Svensson

Karin har närmare 30 års erfarenhet från tjänsteförsäljning i en mängd olika branscher. Hon startade egen verksamhet som newbusinesskonsult 2007 - House of Sales, www.houseofsales.se - och erbjuder bland annat säljutbildningar, säljrådgivning och säljcoaching för entreprenörer.



Jenny Strömkvist

Jenny är inte uppvuxen i entreprenörsfamilj, hade aldrig drömt om att bli företagare och ville inte jobba som säljare. Trots detta startade hon 2006 ett tjänsteföretag - Nyttaco & Co, www.nyttaco.se - tillsammans med en kollega. Hon betraktar inte längre sig själv som ett hopplöst fall när det gäller försäljning.