

# Hvor god er du til at sælge dine idéer?

Tilmeld dig akademifaget Salgspsykologi



**kea**<sup>DK</sup>  
KØBENHAVNS ERHVERVS  
LEDELSE/EFTERUDDANNELSE

**Connection  
Management**

## Bliv bedre til at sælge dig selv, din idé eller dit produkt

Du har nu muligheden for at blive endnu skarpere til salg og afsætning i en tid, hvor det kræver skarpe evner at afsætte selv de bedste produkter.

### Få input til hvordan du får det fulde potentiale ud af dit salg

Faget forbedrer dine chancer for at sælge dig selv, din idé eller dit produkt ved hjælp af indsigt i persontyper og adfærd, så din kommunikation bliver målrettet.

### Faget indeholder bl.a. følgende:

- Modeller til beskrivelse af personlig adfærd
- Forståelse af egen personprofil
- Identifikation og analyse af forskellige kundetyper
- Afdækning og analyse af kundens motiver og mål
- Udarbejdelse af kommunikationsstrategi/salgstrategi
- Valg af salgstaktik i forhold til forskellige adfærds- og kundetyper
- Forståelse af din rolle som tillidsskaber
- Anvendelse af teknikker til opbygning af tillid
- Konkrete værktøjer til at planlægge og prioritere din tid effektivt

### Du lærer at:

Gennemføre et salg af dig selv, en idé eller et produkt med succes.

### Få brugt din viden på en konkret sag

For at få mest viden forankret, skal der udarbejdes et projekt på 5 - 7 sider med udgangspunkt i din hverdag. Rapporten tæller ikke med i karakteren til eksamen.

### Målgruppe?

Sælgeren der arbejder i marken og/eller internt på kontoret, salgslederen/chefen samt dem der gerne vil blive bedre til at sælge sig selv til f.eks. et job eller et nyt projekt.

### Hvorfor vælge Connection Management?

- Vi benytter undervisere, der har deres virke i praksis i virksomheder og organisationer
- Vi udbyder faget til både beskæftigede og jobsøgende
- Mulighed for at anvende vores faciliteter til egen forberedelse og/eller netværksmøder
- Individuel vejledning og rådgivning ifm. opgaveskrivning
- Eksklusivt netværk
- Om muligt gæstetalere med relevans til det pågældende fagområde

*Tilmeld dig faget Salgspsykologi under den merkantile akademiuddannelse International Handel og Markedsføring.*

*Københavns Erhvervsakademi udbyder faget under lov om åben uddannelse.*

### Statsanerkendt fag med eksamen og international merit

Københavns Erhvervsakademi ([www.kea.dk](http://www.kea.dk)) er faglig og administrativ ansvarlig, således at du kan få et eksamensbevis når forløbet afsluttes med mundtlig eksamen med beskikket censor.

Underviserne er fra KEA og Connection Management.

Eksamen giver dig  
10 ECTS-point

# Hvor god er du til at sælge dine idéer?

Bliv endnu skarpere til salg og afsætning



## Undervisningsform

Problemstillinger fra hverdagen danner grundlag for praktiske øvelser som gennemføres under modulerne. Mellem hvert modul er der selvstudie med praktiske opgaver og læsning, så du får taget læringen i brug med det samme og oplever effekten.

Dette fag er kompetencegivende og baseret på solid teori og modeller. Der tages udgangspunkt i dine kompetencer og udfordringer så det sikres, at du øger dine muligheder for at sælge dig selv eller din idé/lydelse.

## Uddannelsesmateriale

Den gennemgåede teori og de praktiske øvelser er grundigt beskrevet i pensum samt i det materiale du får udleveret. Dette sikrer, at du til enhver tid kan gå tilbage og hente konkrete eksempler frem til anvendelse i hverdagen.

Du skal selv købe bogen "Salg og Salgsledelse" af Steen Thorborg, der er pensum.

## Pris

Kursusprisen dækkes af dit jobcenter. Vi har derudover indgået en specialaftale med din A-kasse om at tilbyde frokost, kaffe/the og vand på alle undervisningsdage.

## 6 ugers selvvalgt uddannelse

Vi udbyder dette fag under lov om åben uddannelse og har tilpasset undervisningen til 6-ugers selvvalgt uddannelse, som du kan følge, hvis du er ledig, er fyldt 25 år og er i første ledighedsperiode.

## Kompetente undervisere

Du vil møde flere undervisere fra Københavns Erhvervsakademi og Connection Management, der alle har en lang erfaring med ledelse, kommunikation og undervisning.

Hvis du vil vide mere kan du gå ind på [www.connection-management.dk](http://www.connection-management.dk) og [www.kea.dk](http://www.kea.dk).

## Tilmelding

Tilmelding er bindende og kræver fremmøde på alle undervisningsdage. Hvis du kommer i job eller ikke kan få tilskud alligevel bortfalder din binding.

Vi forbeholder os desuden retten til at afvise ansøgere i tilfælde af overtegning, aflysning eller hvis du ikke opnår tilskud.

## Forløb

**Modul 1:**  
1. - 2. feb. 2012

**Modul 2:**  
9. - 10. feb. 2012

**Modul 3:**  
22. - 24. feb. 2012

**Rapportaflevering**  
2. mar. 2012

**Statsanerkendt  
mundtlig eksamen**  
12. - 13. mar. 2012

Faget strækker sig over 6 uger.

Undervisningen starter alle dage kl. 9.00 og slutter cirka kl. 16.30.

Eksamen varer 30 min. inklusiv karaktergivning.

Al undervisning foregår på vor adresse i Nærum.

## Anbefaling

"...Det er med stor respekt for de undervisere, som kan formidle teorien i praksis, så det kan relateres til dagligdagens aktuelle salgssituationer. Jeg har allerede benyttet flere af teknikkerne fra kurset - det er lærerigt at udfordre sig selv i hverdagen".

Anders Jensen  
Sales & Event, Weber - Stephen Nordic ApS



"...Mangler du som jobsøgende noget inspiration, så kan jeg kun stærkt anbefale Salgspsykologi uddannelsen, da den gør dig stærkere til at kontakte virksomheder uopfordret for at sælge dig selv og ikke mindst er det et rigtig godt supplement til den traditionelle jobsøgnings proces".

Martin Skovdal Larsen  
Jobsøgende

Følgende virksomheder anbefaler også Connection Management som samarbejdspartner:

