

Hvor god er du til at sælge dine idéer?

Du har nu muligheden for at blive helt skarp til en kommende jobsamtale samtidig med at du følger et statsanerkendt salgs- og kommunikationsfag. 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.

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) er faglig og administrativ ansvarlig, således at du kan få papir på din nye kompetence, når forløbet afsluttes med mundtlig eksamen med beskikket censor. Eksamen giver dig 10 ECTS-point. Underviserne er ansat ved KEA og Connection Management.



Få faglig viden og træning i at bruge den

Faget tager udgangspunkt i teori og modeller. Vi sikrer, at du får trænet det lærte, så det bliver naturligt for dig at sælge dig selv og dit produkt.



Få indsigt i psykologi og teknikker, der styrker dit salg

Lær hvordan persontyper og adfærdsforståelse, tillidsskabende kommunikation, planlægning og prioritering bringer dig tættere på at lukke salget. Og det gælder uanset, om du skal sælge dig selv til et job eller sælge dit produkt.

Få seks ugers kursus

med direkte effekt på dine jobmæssige resultater

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/salgsstrategi
- 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



Efter forløbet er du således i stand til at:

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

Undervisningsform

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

Eksamen

For at dokumentere din kompetence afsluttes faget med en rapport og internationalt anerkendt mundtlig eksamen, der giver 10 ECTS-point.

Undervisningsmateriale

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

Kompetente undervisere

med praktisk erfaring i salg og psykologi

På kurset vil du møde flere undervisere fra Københavns Erhvervsakademi og Connection Management, der alle har en lang erfaring med salg, psykologi og undervisning. Hvis du vil vide mere kan du tjekke www.kea.dk og www.connection-management.dk.

Connection Management uddanner ledere og medarbejdere på en operationel og implementerende facon. Således er produktiviteten steget i en lang række kendte virksomheder bl.a. Realkredit Danmark, Danske Bank, Bech-Bruun, Vestas, PricewaterhouseCoopers, PostDanmark, Hewlett-Packard, GlaxoSmithKline, Danbolig og G4S.

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/ydelse.

Tilmeld dig i dag

Undervisningen begynder mandag den 18. juli 2011

Vi udbyder dette hold 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.

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

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 det ikke er muligt at opnå tilskud for dig.

Du skal købe bogen "Salg og Salgsledelse" af Steen Thorborg, hvorfra de fleste kapitler er pensum.

Der er et begrænset antal pladser. Sidste frist for tilmelding er mandag den 27. juni 2011, eller så længe vi har ledige pladser.

Tilmeld dig på mail med navn og CPR-nr. til: jsh@connection-management.dk.

Tilmeld dig senest mandag
den 27. juni 2011 på mail
med navn og CPR-nr.:
jsh@connection-
management.dk

Forløb

Modul 1	Modul 1 2 dage: 18. - 19. juli 2011
Modul 2	Modul 2 2 dage: 26. - 27. juli 2011
Modul 3	Modul 3 3 dage: 2. + 9. + 10. august 2011
Rapport	Aflevering af rapport 17. august 2011
Eksamen	Statsanerkendt mundtlig eksamen 24. august 2011

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

Til eksamen kommer du op én af dagene. Eksamen varer 30 minutter inklusiv karaktergivning.

Al undervisning foregår på vores adresse på Egebækvej 98 i Nærum.

Tilmeld dig senest mandag
den 27. juni 2011 på mail
med navn og CPR-nr.:
jsh@connection-
management.dk

Anbefaling af Connection Managements Salgspsykologikursus

Da jeg påbegyndte kurset i salgspsykologi, havde jeg været jobsøgende i et halvt års tid, og var én af de mange nyuddannede kandidater der, grundet den høje ledighed blandt akademikere, havde svært ved at få fodfæste på arbejdsmarkedet. Jeg har et flot eksamensbevis, og jeg havde fået karriererådgivere til at læse CV og ansøgninger, og jeg vidste at denne del af jobsøgningsprocessen fungerede fint, jeg manglede bare lige dét, der kunne skille mig ud fra mængden af ansøgere...

At følge Connection Managements kursus i Salgspsykologi gav mig først og fremmest inspiration og motivation til at tage fat på jobsøgningen med fornyet energi, da jeg på kurset blev præsenteret for en bred vifte af værktøjer, der på mange måder ændrer ens mentale indstilling til jobsøgningssituationen. Jeg fik bl.a. et værktøj, der gjorde mig mere afklaret med mine mål – hvad er det jeg vil? Hvad er det jeg kan? Og ikke mindst hvorfor virksomheden skal vælge mig som deres fremtidige medarbejder?

Udover brugbare værktøjer til planlægningsfasen, fik jeg indblik i en lang række psykologiske mekanismer og personlighedstyper, der har gjort mig mere bevidst om mig selv som person. For eksempel hvordan jeg virker på folk og gjort mig i stand til at aflæse folks personlighed, så jeg bedre kan matche dem/virksomheden og deres behov og øget min mulighed for indflydelse og respekt i samtalsituationen.

Jeg er overbevidst om, at den indsigt jeg fik på kurset i salgspsykologi, på mange måder er skyld i at jeg bare en uge efter endt kursusforløb fik mit første job som færdiguddannet. På bare en uge var jeg til tre samtaler og alle tre steder var klar til at ansætte mig. Jeg kunne mærke, at kurset havde givet mig en solid ballast og et andet mentalt drive i forhold til samtalerne.

Havde jeg ikke fået job med det samme, er jeg overbevist om, at den energi og inspiration som kurset gav, ville gøre den efterfølgende tid som jobsøgende lettere grundet kursets mange operationaliserbare værktøjer...

Sofie Jacobsen Lockhart