

Tilmeld dig senest søndag
den 31. januar 2010 på
mail: [jsh@connection-
management.dk](mailto:jsh@connection-management.dk)

Salgspsykologi

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

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

Københavns Erhvervsakademi udbyder akademifaget salgspykologi under lov om åben uddannelse.



Statsanerkendt uddannelse 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. Connection Managements konsulenter og partnere underviser.



Få faglig viden og træning i at bruge den

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



Få indsigt i psykologi og teknikker, der styrker dit salg

Lær hvordan persontyper og adfærdsforståelse, tillids-skabende 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 fem ugers uddannelse

med direkte effekt på dine jobmæssige resultater

Uddannelsen 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



Efter uddannelsen er du således i stand til at:

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

Uddannelsesform

Problemstillinger fra hverdagen danner grundlag for praktiske øvelser som udføres under uddannelsen. 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 sikre at du lærer mere og får dokumenteret din kompetence afsluttes uddannelsen med en rapport og internationalt anerkendt mundtlig eksamen, der giver 10 ECTS-point.

Uddannelsesmateriale

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 uddannelsen vil du møde flere af Connection Managements konsulenter og partnere, der alle har en lang erfaring med salg, psykologi og undervisning. Hvis du vil vide mere kan du tjekke www.connection-management.dk under medarbejdere.

Connection Management uddanner ledere og medarbejdere på en operationel og implementerende facon. Således er produktiviteten steget med minimum 20 % i en lang række kendte danske virksomheder bl.a. Saatchi & Saatchi, Vestas, PostDanmark, Hewlett-Packard, GlaxoSmithKline, Bodum og G4S.

Denne uddannelse 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 22. februar 2010
i Storkøbenhavn**

Vi udbyder dette hold under lov om åben uddannelse til a-kassens medlemmer, der er fyldt 25 år og er i første ledighedsperiode. Vi har tilpasset undervisningen, så den løber over fem intense uger, så du kan oppebære dine dagpenge i hele perioden. Hvis du bliver godkendt til tilskuddet, og der er plads på holdet, kan du komme med. 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.

Der er et begrænset antal pladser. Sidste frist for tilmelding er søndag den 31. januar 2010, eller så længe vi har ledige pladser.

Tilmeld dig i dag på mail til: jsh@connection-management.dk.

Tilmeld dig senest søndag
den 31. januar 2010 på
mail: [jsh@connection-
management.dk](mailto:jsh@connection-management.dk)

Forløb

| | |
|----------------|---|
| Modul 1 | Modul 1 3 dage: 22. - 24. februar 2010 |
| Modul 2 | Modul 2 1 dag: 1. marts 2010 |
| Modul 3 | Modul 3 1 dag: 11. marts 2010 |
| Modul 4 | Modul 4 2 dage: 15. - 16. marts 2010 |
| Rapport | Aflevering af rapport 17. marts 2010 |
| Eksamen | Statsanerkendt mundtlig eksamen I dagene 23. - 26. marts 2010 |

Undervisningen starter alle dage kl. 9.00 og slutter mellem kl. 17.00 og kl. 18.00.

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

Al undervisning foregår i Storkøbenhavn. Der vil være mulighed for at købe frokost.