



Efter spillet sætter vi sammen fokus på:

- Kundeloyalitet
- Internt samarbejde
- Salgsprocessen
- Hvad skaber værdi i salget
- Ressourceanvendelse
- Planlægning
- Hvordan vi kommunikerer
- Teamwork eller mangel på samme

## Salgsspillet "Heart Selling"

- En aktiv oplevelse af at købe og sælge

I Heart Selling skal deltagerne i 4 teams handle sig frem til informationer og ressourcer, således de når det fastsatte mål på en både smart og fair måde.

Deltagerne får en sjov, intens og anderledes oplevelse, og en god øjenåbner for egen og andres adfærd i pressede situationer...

### Hvad får du?

- ✓ Øget forståelse for hvor vigtig bløde værdier er for kundernes oplevelse
- ✓ Skaber dialog om vigtigheden af at sætte kunden i centrum
- ✓ Kollegerne oplever forskellen mellem selvopfattelse og kundernes opfattelse af dem
- ✓ Fremragende til at ryste kollegerne sammen på tværs af afdelinger

Fokus i aktiviteten ligger på **tillid** og **relations-opbygning** med vægt på det vigtige i, at sælge til kunden såvel som at bevare kunden i fremtiden.

### Hvad skal der til?

Antal pers: 8-24

Varighed 2½ - 3 timer

Vi gennemfører spillet hos jer, og hjælper jer til, at bruge den viden I får igennem spillet ude i virkeligheden. Spillet ledes af professionel facilitator!

**Heart Selling** er et genialt redskab for den, der ønsker at tilbyde førsteklasses salgs- og kommunikationstræning.



En lang række virksomheder har oplevet værdien i "Heart Selling" sammen med SALG&FOKUS.



"gode refleksioner"  
"blev følelsesmæssigt dybt engageret"  
"vildt at opleve sig selv underpres"  
"intense og lærerigt"  
"man lærer noget om sine kolleger"  
"genial investering til mit team"

**Kontakt Danny Bærtelsen på +4520302790 for mere**

# ELIMAR A/S

“Endnu engang tak for dit indspark fredag d. 29/5-15.

Tilbagemeldingen herfra er, at formiddagen dels med ”snakken” omkring salg og dels om det at hjælpe har været meget givtigt.

Alle i firmaet har følt at de fik anden måde at se ”Salg” og ”Sælgers rolle” på.

Seancen med rejsen til den ydre planet og opdeling i klaner i spillet ”Heart Selling”, har været en super indgangsvinkel til den efterfølgende snak om ”Salg”, og ikke mindst meget lærerigt i forhold til at opføre sig ordentligt hos kunderne.

Debatten går stadig livligt i frokoststuen og det er jo et positivt og målbart parameter. Ikke mindst taget i betragtning at vi kun havde en formiddag sammen med dig.

Vi vil bestemt anbefale dig til andre og er ikke i tvivl om at vi en anden gang vil hive fat på dig når vi skal have fat i del 2 omkring salg/ mersalg.

Personligt blev mine forventninger til formiddagen mere end indfriet, og der var en gejst og udstråling fra dig som ”kursus-afholder” som man kun kan blive smittet af.”

Venlig hilsen,  
Jesper Elimar Petersen  
Direktør, Elimar A/S

