



**The Mental Scorecard Academy**  
sports and leadership development



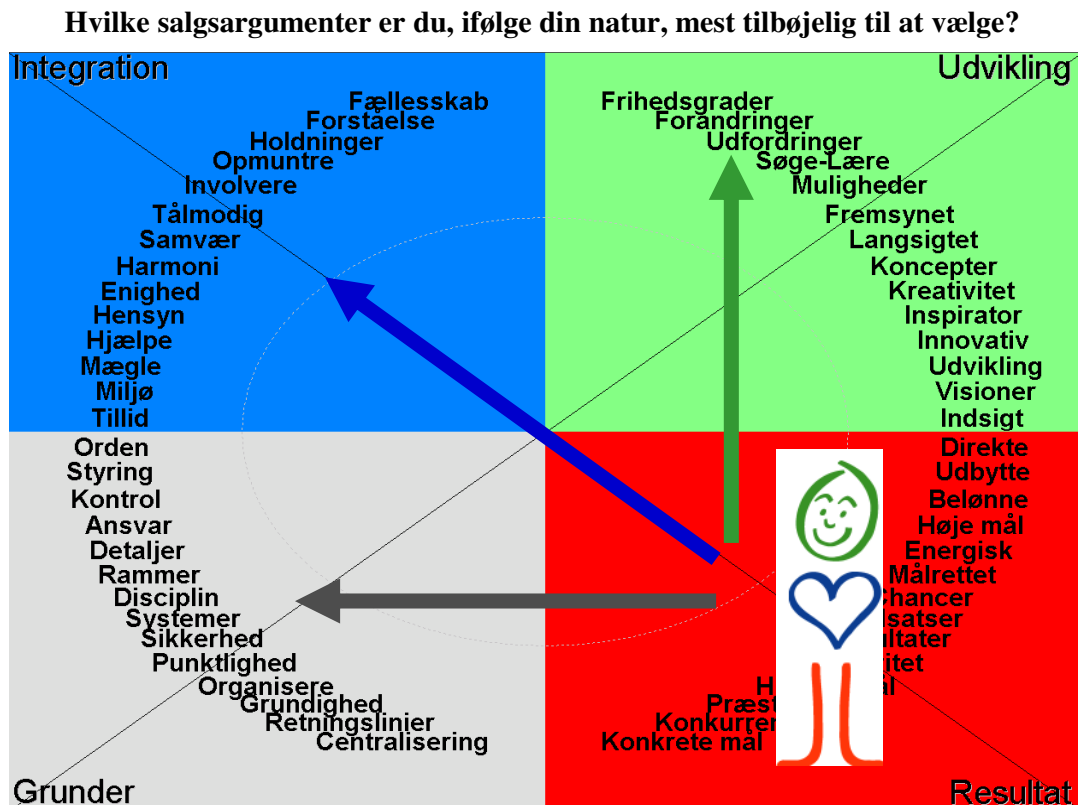
**Sælgerudvikling på Golfbanen!**

## Sælgerudvikling på Golfbanen

Kan man blive en bedre sælger ved at gå rundt og slå til en bold på en golfbane? Ja, selvfølgelig kan man det – endda meget bedre!

Udgangspunktet er følgende. Når vi står over for en problemstilling, uanset om det er på golfbanen eller i en salgssituation, gælder det, at vi i langt de fleste tilfælde, vælger en løsning, der ligger i forlængelse af vor personlighed.

Når en sælger møder en kunde, vælger han ofte at fokusere på nogle egenskaber ved produktet og fremføre nogle fordele, som ligger mere i forlængelse af sin egen personlighed end af kundens personlighed, behov og måde at anskue problemstillinger på. Sælgerens personlighed skubber således, mere eller mindre ubevidst, andre løsningsmuligheder og argumenter i baggrunden. Det kan illustreres således:



For eksempel holder den resultatorienterede sælger sig til det røde hjørne og fremfører, per natur, de argumenter og udøver den adfærd, som illustreres med stikordene i samme hjørne. Pilene peger på de løsninger, den adfærd og de behov, som vedkommende ofte overser, men som måske er de vigtigste for kunden.

For at blive en bedre sælger, må vi lære at møde kunden der hvor kunden er. Hvordan man bliver det, fremgår af følgende.

Ud fra modellen kan vi inddele vore kunder i fire typer. Grundertypen lægger vægt på systematik, punktlighed og orden, og bevæger sig helst ikke ud i risikofyldte projekter.

Resultattypen vil fremad, er utålmodig og sjældent særlig interesseret i detaljer. Integrortypen lægger vægt på det sociale, søger konsensus og træffer ikke beslutninger der kan give anledning til uenighed. Udviklertypen lægger vægt på det kreative og innovative. Det er forandringernes mand.

Derfor, hvis man vil have succes med at sælge til en Grunder, må man finde de egenskaber ved produktet og argumentere ud fra de behov, som appellerer til Grunderen. På samme måde med de andre typer af kunder. Man må møde kunden med nogle argumenter, der passer til kundens personlighed, beslutningsstil, behov og præferencer.

Det er det sælgertræning på golfbanen går ud på.

Gennem spillet på golfbanen, lærer sælgeren at identificere de forskellige typer og dermed de behov, fakta og argumenter, der er vigtigst for den enkelte kunde.

Golfbanen er et fantastisk og et ideelt sted at begynde denne praktiske læring. Her koster det ikke omsætning at prøve sig frem.

Med venlig hilsen



Finn Havaleschka

## Sælgerudvikling på Golfbanen, 2 dage



Giv dine sælgere og servicemedarbejdere en helt anderledes lærerig indfaldsvinkel til forståelse af hvordan man bliver en mere succesfuld sælger.

- For at sikre, at der tages udgangspunkt i virksomhedens ydelser, kundesegmenter og behov, udarbejdes programmet i samarbejde med virksomheden.
- 2 dages program.
- Internat.
- Max 8 deltagere.
- I løbet af programmet får deltagerne deres egen lille værktøjskasse, indeholdende modeller, metoder, test og øvelser, som hjælper dem til at optimere deres salgsindsatser.
- Værktøjskassen og aktiviteterne på golfbanen og i kursuslokalet, lærer sælgeren at møde kunden der hvor kunden er i forhold til denne behov, personlighed og beslutningsstil.
- Hermed skabes grundlaget for etableringen af optimale kunderelationer, salg og service.

Vejledende pris: Kr. 8000,- per deltager.

Prisen er eksklusiv overnatning og forplejning, samt green fee. Tid efter aftale. Sted: The Mental Scorecard Academy, TorreMirona, Figueres, Spain.

Henvendelse: [finn@garudahr.com](mailto:finn@garudahr.com). Se preliminær web side: [www.mental-scorecard.com](http://www.mental-scorecard.com).

