

nextwork
erhvervsnetværk

Salgsledelse

- For ledere og chefer

Med fokus på salg, ledelse, styring & resultater

Hvad kan netværket tilbyde dig?

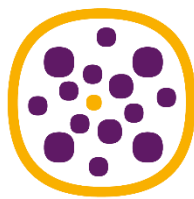
- Ny viden omkring Salg og ledelse, samt skabe et rum for refleksion, videndeling og sparring med andre, der har en lignende funktion som dig.
- Nye ideer af at høre andres erfaringer og spare tid og penge på at opfinde den dybe tallerken igen og slippe for at lave de samme fejl andre har gjort
- Et netværk, som du også kan bruge mellem møderne til gavn dig for dig og dit daglige arbejde.

Beskrivelse af gruppen:

Gruppen er åben for nye deltagere – men har eksisteret i flere år. Den består typisk af salgschefer, salgsledere eller ledere af egen virksomhed. Fælles for alle er at de har mange erfaringer inden for salg og ledelse.

Denne gruppe har besluttet at etablere et kortere møde mellem hvert af de ordinære møder. Her vil mødetiden være fra 08.30-09.30, hvor de der ønsker at deltage, kan dele erfaringer, kontakter og give sparring på aktuelle udfordringer.

Deltagerne er med til at sætte temaerne på gruppens møde, så vi arbejder med det som skaber størst mulig værdi for såvel gruppen som den enkelte.



nextwork

erhvervsnetværk

Tovholder og styregruppe:

Nextwork fungerer som tovholder og mødeleder for netværksgruppen.

Gruppen nedsat en styregruppe. (alm. Brand, UCN act2learn, telenor) Styregruppen vil sammen med Nextwork planlægge årets møder ud fra de ønsker deltagerne har. Styregruppe møderne holdes efter sparingsmøderne og deltagerne sidder for 2 år ad gangen.

Forventninger og leveregler:

- Der er tavshedspligt i gruppen. Tillid og tryghed i en netværksgruppe er yderst vigtigt!
- Vi bruger meget humor og er meget ligefrem i vores måde at være sammen på.
- Vi forventer at du prioriterer møderne højt – og melder afbud hvis du skulle blive forhindret i at komme. Det handler om respekt for hinanden – husk at afbud smitter!
- Afbud på tre møder i træk uden særlig grund (sygdom, barsel, m.m.) kan medføre eksklusion af gruppen.
- Vi forventer at du vil dele din viden og erfaring – og tør sætte dig selv i spil.

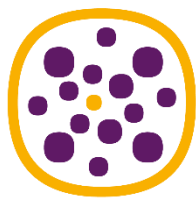
Man må gerne mellem møderne stille spørgsmål til de andre gruppemedlemmer, evt. dele viden, værktøjer m.m. Man må også spørge et andet gruppemedlem om et ekstra møde mellem de ordinære møder – på denne måde opnår man fuldt udbytte af netværksgruppen.

Tip endelig din gruppe med relevante arrangementer – på den måde får vi ekstra viden.

Mødeform:

- Velkomst kaffe og rundstykker.
- Oplæg fra værtvirksomhed om deres erfaringer omkring strategisk marketing både det vi er succes med og det vi bliver udfordret på.
- Evt. internt eller eksternt oplæg i forhold til tema – og ud fra deltageres ønsker.
- Diskussion og inddragelse af egne erfaringer
- Bordet rundt. (siden sidst – hvad er jeg optaget af? Mulighed for sparring på en konkret opgave, eller drøftelse af hvordan kan vi bruge den viden vi har fået i oplæg) Bordet rundt kan afløses af arbejde i mindre grupper – og opsamling i plenum
- Næste møde og afslutning.

Møderne gennemføres på deltageres egne virksomheder typisk fra 12.00 – 16.00. Det er Værtvirksomheden der står for forplejningen.



nextwork

erhvervsnetværk

Økonomi og medlemskab:

2800 kr. + moms for et års medlemskab (4 møder) 500kr pr. deltager vil gruppen selv disponere over til oplægsholdere, sociale arrangementer m.m. Evt. ubrugte midler overføres til næste år. Udmeldelse af gruppen skal ske til Susanne Lyng Hansen – Suh@nextwork.dk/40223739 senest en måned inden kontingentets udløb.

Mødedatoer:

- 27. januar 2016 kl. 08.30 – 12.30 – inkl. efterfølgende spisning
- 1. marts 2016 kl. 08.30 – 09.30 - sparringsmøde
- 12. maj 2016 kl 08.30 - 12.30 – inkl. efterfølgende spisning.
- 13. september kl. 08.30 – 12. 30 – inkl. med efterfølgende spisning.
- 12. oktober 2016 kl. 08.30 - 09.30 - sparringsmøde
- 18. november 2016 kl 12.00 – 16.00 med efterfølgende socialt arrangement

Forslag til emner:

Personlig effektivitet * High performance Teams * Lean besøg i adm. Virksomhed * Performancemåling * At sætte det rigtige hold – Udvikling af salgsteam * Målstyring – Værktøjer og systemer * Salgsmotivering * Fange købssignaler * Værdisalg * Kundeevents * Bonusordninger * Salgstræning af medarbejdere – Hvordan? * Forandringsledelse * RPO – organisationsudviklingskoncept * Besøg af andre salgsledere * Økonomi – Budgetter, nøgletal, dækningsbidrag * Problemløsning og konflikthåndtering * Værdisalget * Salgscoaching * Ledertyper og ledelsesstil * Brug af APP – Webshop * Salgs DNA – Mix af typer * Organisationsstyring * Lyng Jacobsen * Salg til det offentlige – Krav * Forberedelse – før under og efter salget * Salgsstrategi – Blue ocean * Pipeline – Afsætningskanaler *

I Netværksgruppen er nedenstående virksomheder allerede tilmeldt:

Hviid & Larsen * UCONNECT aps * Stadsing A/S * AM- Gruppen * UCN Act2Learn * EXT-MAN * JELD-WEN Danmark A/S * Alfa Laval * Nordex Food * D'Wine * Telenor * Bako APS m.fl.