

Stop med at spejle dine kunder

I har lært, at man skal spejle kunden for at sælge. Det er en af de dyreste myter i moderne salg og marketing. Sanne viser, hvorfor spejling ofte gør det modsatte af, hvad I tror – og hvad man skal gøre i stedet, hvis man vil forstå, hvordan kunder rent faktisk træffer beslutninger.

Til jer, der er trætte af at gætte og klar til at basere salg og marketing på noget, der reelt virker.

Hvad du får

- Opstartsmøde, hvor Sanne bliver klogere
- på jeres deltagere og det specifikke emne.
- Selve foredraget – Og god tid til, at deltagerne kan stille spørgsmål både undervejs og efterfølgende.
- Slides tilsendt efterfølgende i PDF-format.

Praktisk

- I stiller skærm samt flipover eller whiteboard til rådighed.

Format

- Et interaktivt foredrag, hvor deltagerne både bliver klogere og underholdt undervejs. Der bliver grinet, og deltagerne bliver aktiveret undervejs, ikke bare siddende og lyttende.

Pris

Fra 24.500 kr.

+ moms og transport.

Prisen stiger, hvis der også ønskes workshop, eller hvis foredraget kræver omfattende forarbejde – fx research på jeres specifikke kundeadfærd, branche, medier, ledelse eller medarbejderkultur.

Kontakt Sanne Dollerup

Telefon: 3166 5439.

E-mail: sd@buylogic.dk.

Send en kort besked om jeres arrangement – dato, antal deltagere og hvad I gerne vil opnå. Så finder vi sammen ud af, hvad der er det rigtige foredrag til jer.