**Styrk dit salgsfokus, og øg salget i din virksomhed!**

**Erhvervshus Nordjylland påtænker at afholde en salgs camp i samarbejde med et nordjysk erhvervsråd.**

**Formål:**

Dette projekt udarbejdes i tæt samarbejde med et lokalt erhvervsråd, for at sikre en lang effekt og en lokal binding. Målet er, at få mindre virksomheder, der ikke har en decideret salgsafdeling, til at fokusere på salget. Dette gennem simple tilgange og teknikker, som kan implementeres i dagligdagen. Målet er at finde såvel tid, som motivation og teknik til at arbejde struktureret med salg i BtB-virksomheder.

Da markedet har forandret sig markant i løbet af 2020, og også vil gøre det i 2021, er det blevet endnu mere vigtigt at have et salgsfokus. Meget af den omsætning, der tidligere ”kom af sig selv” udebliver i dag, og den skal hentes gennem en proaktiv indsats

Vi er modtagelige for andre forslag og input.

**Målgruppen er:**

SMV virksomheder i Nordjylland som ikke selv har en decideret salgsafdeling, og som henvender sig til BtB-segmentet. Det kan være indenfor produktion, servicefag, liberale fag, håndværksvirksomheder e.l.

**Vi forestiller os følgende:**

Nordjyske SMV virksomheder Imellem hvert modul har man sin egen opgave fra egen virksomhed, som man arbejder med. Derudover mødes man med sin egen minigruppe – enten fysisk eller på f.eks. Teams.

**Udgangspunkt for netværket:**

Forløbet/netværket tager udgangspunkt i dét, deltagerne er fælles om, nemlig at salget er fundamentet for at skabe vækst og udvikling, og alle henvender sig til BtB segmentet. Samtidig har virksomhederne ingen deciderede salgsafdelinger, så det er en opgave, der skal ind i den daglige arbejdsgang på linie med produktion og drift.

Alle deltagere får tildelt **1 times individuel sparring via Teams**, som kan bruges undervejs i forløbet – ønskes flere kan disse tilkøbes af deltageren selv.

Alle deltagere får tildelt **2 timers individuel sparring/forretningsudvikling/programgennemgang med en Erhvervskonsulent fra det lokale erhvervsråd og erhvervshus Nordjylland** – denne er obligatorisk og skal anvendes til udarbejdelse af en Vækstplan for virksomheden, og er derfor **afslutningen på forløbet**. Det er virksomhedens ansvar og opgave at udarbejde Vækstplanen, men det gøres i dialog med en erfaren konsulent fra erhvervsråd og erhvervshus Nordjylland

**Tidstermin**

**Vi forestiller os opstart i Maj og afslutning november 2021 – med 4 møde gange**

Deltagerne tilmelder sig et forløb kaldet ”Salgsfokus  2021”. Her forpligter man sig så til at deltage på en kickoff + 3 netværksmøder (eftermiddag eller aften) + 3 minimøder med 2-3 kolleger

**Møde 1-3 kommer efterfølgende med ca. 1 måneds mellemrum, og der skalprimært arbejdes med bl.a.:**

* Har du salgsfokus eller opgavefokus?
* Din egen motivation for at være sælger
* Skab tiden til salg – og undgå overspringshandlinger
* Salgs- og kundetilgang, der giver resultater
* Salg, psykologi og personprofiler
* Sådan skabes en salgskultur i virksomheden
* Salgsledelse
* Styring af salgsopgaven i virksomheden – do’s & don’ts
* Konkrete cases fra egen virksomhed
* Imellem hvert modul har man sin egen opgave fra egen virksomhed, som man arbejder med. Derudover mødes man med sin egen minigruppe – enten fysisk eller på f.eks. Teams.
* Alle deltagere får tildelt **1 times individuel sparring via Teams**, som kan bruges undervejs i forløbet – ønskes flere kan disse tilkøbes af deltageren selv.
* Alle deltagere får tildelt **2 timers individuel sparring/forretningsudvikling/programgennemgang med en Erhvervskonsulent**– denne er obligatorisk og skal anvendes til udarbejdelse af en Vækstplan for virksomheden, og er derfor **afslutningen på forløbet**. Det er virksomhedens ansvar og opgave at udarbejde Vækstplanen, men det gøres i dialog med en erfaren konsulent fra erhvervsrådet eller Erhvervshus Nordjylland

Yderligere oplysninger kan indhentes hos Bjarne Brodersen, Erhvervshus Nordjylland på tlf. 20320508 / mail: [bbr@ehnj.dk](mailto:bbr@ehnj.dk)

Tilbuddet skal være modtaget senest mandag d. 25.01 kl.12.00