

# 9

## Mødebookingskursus



Alle vores undervisere i salgskurserne er erfarne specialister **med** forretningsforståelse, og en lang karriere indenfor salgsbranchen.

### 9. Mødebookingskursus

Kurset henvender sig til alle der ønsker at arbejde professionelt og effektivt med mødebooking. På kurset undervises og trænes du i de teknikker og samtalefaser, som er obligatoriske for, at opnå succes med mødebooking.

- Opbygning af telefonsamtalens systematik
- Hvorfor mødes? USPer & KUEFU
- Spørgemetodikker. Hvem skal styre samtalen?
- Effektive kommunikationsteknikker tilpasset kundetyper
- Stemmeføring og kropssprog
- Udarbejdelse af eget mødemanuskript
- Kvalitetssikring: Sikring af mødeaftale med kunden
- Indvendinger: Hvordan takler vi dem
- Indvendingsbank: Et dynamisk værktøj
- Afslutning: Luk samtalen og få mødet i kalenderen
- Mødebekræftelsen

*Varighed: 1. Dag*

#### Fra teori til praktik

Kurset kan efter behov suppleres med en dag 2, hvor vi tilbyder deltagerne ude i virksomheden, en individuel coaching på telefonen, og hvor vi sammen ringer op til potentielle kundeemner op, og booker møderne.

*Varighed i alt: 2 dage.*



Artac Business  
Industrikrogen 8  
2635 Ishøj

Telefon 7070 1799  
[www.artac.dk](http://www.artac.dk)  
[info@artac.dk](mailto:info@artac.dk)