

# 4

## NLP Salgskursus



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

### 4. NLP Salgskursus

Overbygning til Salgskursus 1. "Den Professionelle sælger"

NLP kommunikation i salget arbejder med kravene til den topprofessionelle sælger som ønsker, at arbejde inde i kundens hjerne. For sælgere som allerede har salgserfaring med behovsanalysen og salgets 4 obligatoriske faser. Få nøglen til kundens univers...

#### Hvad er NLP?

**Neuro** (tanke - hjerne)

Vores oplevelser bliver behandlet, filtreret og bearbejdet i vores nervesystem (hjernen) gennem vores 5 sanser:

- Visuelt, det vi ser - Auditivt, det vi hører – Kinæstetisk, det vi føler
  - Olfaktorisk, det vi lugter – Gustatorisk, det vi smager.
- Der tilsammen danner grundstenene i vores oplevelser og måden at opfatte verden omkring os.

#### Lingvistisk (sprog)

Den sproglige og udtryksmæssige del af den måde, vi opfatter verden på. Vores oplevelser bliver kodet, ordnet og behandlet via sanserne for at give mening, og repræsenterer derefter i sindet via:

- Billeder - Lyde - Kropsfornemmelser - Lugte - Smag
  - Ord (Vi snakker med os selv i en intern dialog)
- Lingvistisk henviser til de måder, hvorpå vi bruger sproget til at repræsentere vores oplevelser og kommunikerer med os selv og andre på.

#### Programmering (krop/adfærd)

Den måde vi anvender vores oplevelser som er bearbejdet, ordnede og behandlede i vort nervesystem via sanser og sprog til, at kommunikere med os selv og andre for at opnå de resultater, vi ønsker. Programmering henviser til summen af de erfaringer, som livet giver og til de mønstre og strategier, som ligger til grund for vores handlinger. Programmering henviser også til den struktur, der hjælper os med at organisere vores indre processer for at skabe resultater.

*Forsætter på side 2*

# 4

## NLP Salgsuddannelse

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

### Mål

Uddannelse i NLP teknikken og salgsp psykologi.

- Deltagerne får en dyb indsigt og forståelse for hvordan menneskets sind/hjerne arbejder.
- Deltagerne kan herefter afdække kundens behov ved hjælp af avanceret kommunikationsteknikker, og efterfølgende programmere (tune) sit eget sprog i fht. kundens kanal således, at kunden oplever og erkender sit behov for en løsning.

### Vi arbejder med

- NLP model af verden! – Landkort
- Kommunikation & programmering
- Relation & Ramme - Afdækning – Spørgsmål
- Overbevisninger – Holdning – Drivere
- De neurologiske niveauer
- Spørgsmål & programmering

*Varighed: 1. Dag hvis du har gennemført salgsuddannelse 1. "Den Professionelle sælger"*

*Varighed: 2 dage.*

