

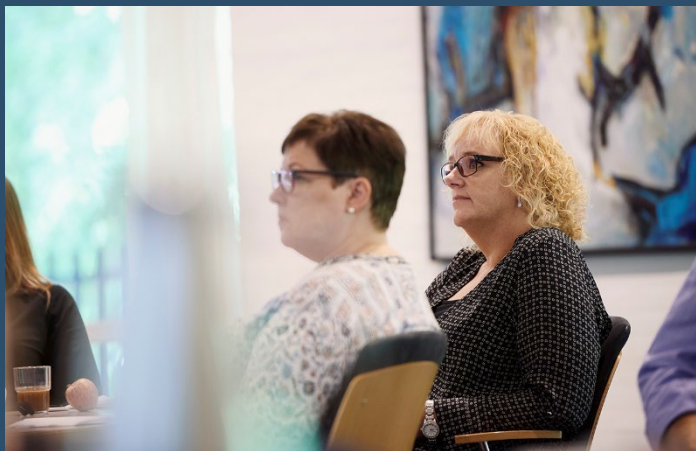
# SALGSLEDELSE I PRAKSIS

UDDANNELSE



FINANSSEKTORENS  
UDDANNELSESCENTER

NYESTE VIDEN ■ BEDSTE FORMIDLING



”

Jeg bruger mere tid på ledelse end før uddannelsen. Jeg har indset, at min fornemste opgave i banken er at få medarbejderne til at præstere fremfor selv at præstere.

1:1 samtaler er blevet anderledes. Nu snakker vi om medarbejdernes udvikling og emner som kalenderstruktur, brug af dagsorden, forberedelse etc. Før snakkede vi kun om deres salgsresultater og kunder.

*Kirsten Jørgensen, Privatchef,  
Lollands Bank*

”

Uddannelsen har bragt mig meget tættere sammen med de øvrige afdelingsdirektører. Jeg blev støttet i mit arbejde med at skabe salgskultur i afdelingen. Der er ingen tvivl om, at jeg er blevet bedre til at involvere medarbejderne i salg og inddrage dem, så de tager medansvar.

*Thomas Bo Jørgensen, Afdelingsdirektør, Privat  
Middelfart Sparekasse*

”

Jeg har på uddannelsen fået et godt netværk, som jeg kan bruge som ledelsessparring. Og et helt klart billede af, hvor jeg skal arbejde med min ledelsesstil og kommunikation.

*Kim Groth, Afdelingsdirektør, Erhverv  
Spar Nord*

# FÅ VÆRKTØJERNE TIL AT VÆRE BLANDT DE BEDSTE SALGSLEDERE I DEN FINANSIELLE SEKTOR

Vil du være blandt landets bedste salgsledere, og vil du kunne omsætte salgsledelse til praksis? Vil du være endnu bedre til at coache og være sparringspartner overfor dine medarbejdere - så de holder endnu bedre kundemøder, og I sammen øger salget og kundetilfredsheden i afdelingen?

Salgsledelse i Praksis (SIP) er et 9-måneders uddannelsesforløb for nuværende og kommende ledere og salgsledere. Træning i praksis, læringsgrupper og sparring/coaching med din mentor er en del af uddannelsens 6 moduler inkl. certificering.

Uddannelsen er bygget op i tre spor:



**Fælles læring** består af 11 kursusdage, hvor vi tager udgangspunkt i din hverdag og cases fra det virkelige liv - og tilføjer relevant og brugbar teori.



**Læring i praksis** består af konkrete træningsopgaver, så du får forankret det, du har lært og allerede under forløbet kan se en effekt i form af øget salg og indtjening i dit pengeinstitut.



**Personlig læring** hvor du er i fokus. Du udarbejder en personlig handlingsplan og får desuden en DiSC-profil, en 180 graders måling og er med i en læringsgruppe med 2 medstuderende, hvor I sparrer med hinanden og hjælper hinanden i mål.



# UNDERVISERE

Du bliver undervist af erfarne konsulenter fra Finanssektorens Uddannelsescenter, og derudover møder du andre aktuelle oplægsholdere med succes indenfor salgsledelse. Uddannelsen er udviklet af Dag og Bjarne i samarbejde med en række eksperter og praktikere.



**Dag Kristiansen**  
Chefkonsulent

Dag brænder for at omsætte tanke til handling og finde løsningen, der passer til kunden. Han underviser i salgsledelse, budskabs-formidling og adfærd.



**Bjarne Klitgård Hallstrøm**  
Chefkonsulent

Bjarnes omdrejningspunkt er den gode kundeoplevelse, hvor fokus er kundens ønsker og drømme. Han underviser i salg, adfærd og salgsledelse.

# KONTAKT OS

Vil du høre mere, kan du kontakte:

FINANSSEKTORENS UDDANNELSESCENTER  
Skovsvinget 10, 8660 Skanderborg  
Telefon 89 93 33 33

Du kan også få mere information på [www.finansudd.dk](http://www.finansudd.dk)



Scan med kamera.  
Klik dig derfra  
videre til

