



Livet er

Når møder er præget af harmoni og beslutsomhed

Mennesketyperes motiver og motivationer skaber rammerne for disse kurser i kombination med de smukke omgivelser ved Hotel Ebeltoft Strand, med udsigten over Ebeltoft Vig, blot 30 meter fra vandkanten. I forhold til neuromarketing og de forskningsmæssige resultater der dokumenterer, hvilke virkemidler der har effekt i salget, er der tale om uddannelser der tager udgangspunkt i faktorer som motivation, frygt og overraskelsesmomenter i relation til salg og ledelse i det oplevelses orienterede samfund.

Det er et forløb der er i harmoni med omgivelserne, da fokus ligger på det oplevelsesorienterede samfund, den lærende organisation og nyere teorier som Otto Scharmers U-teori. Uddannelsen trækker spor fra de vante rammer til nye tilgange med dyb involvering af mennesker via de psykologiske forandringsværktøjer fra den anerkendte NLP værktøjskasse. Det er en praktisk tilrettelagt uddannelse, der indeholder certificering på NLP Practitioner og Master Practitioner niveau og dermed anvendelsesorienteret i relation til mennesker og udviklingsprocesser.

Salgspsykologi

- Lær at skabe oplevelsesorienteret salg, gennem indsigt i kundernes forskellige købsmotiver.

Uddannelsen salgpsykologi omhandler ni arketyper i relation til salg og ledelse. Fokus ligger på 1:1 relationer og hvordan de enkelte typer motiveres. Der vil blive arbejdet med typernes forskellige intelligenser, deres roller, forskellige talestile og kropssprog.

Du vil endvidere få indsigt i fællestræk omkring problemhåndtering og sociale stile. Du vil på den baggrund blive i stand til at tilpasse din salgsindsats eller ledelsesstil, og dermed skabe de oplevelsesorienterede situationer, i relation til kunder, kollegaer og/eller medarbejdere.

Excellent Salgspsykologi

- Indsiger i salg og teams der sætter nye standarder i forhold til det oplevelsesorienterede salg.

Det Excellence niveau har i kombination med de grundlæggende NLP værktøjer fokus på at gøre den lærte teori operationel. Der arbejdes med indsigt i de skjulte og ubevidste mønstre hos dine kunder og det at arbejde med teams og teamstruktur samt betydningen af vores forskellige kvaliteter. Der vil være introduktion til 2.ordens coaching, og hvordan de enkelte typer optræder som coach og coachee. Der bliver skabt bevidsthed om, hvordan de forskellige typers kvaliteter kan udnyttes i forbindelse med salgsmøder med flere deltagere. Der vil blive trænet i at holde det oplevelsesorienterede fokus på møder med flere deltagere – for alle deltagere. Sidst vil du stifte bekendtskab med hvilke konflikter, der kan opstå typerne imellem.



HOTEL EBELTOFT STRAND





Livet er

Når man oplever ægte indlevelse og engagement fra sine kunder

Med den dybe forståelse for Key Selling Points og deres manglende effekt i forhold til Emotional Selling Points, har vi valgt at udbyde salgsmæssige uddannelser i rammerne på Hotel Ebeltoft Strand, hvor læring og refleksion er i harmoni med udsigten over Ebeltoft Vig, blot 30 meter fra vandkanten. Det er uddannelser der er fokuseret på det oplevelsesorienterede business to business salg, hvor interaktion mellem mennesker spiller en væsentlig rolle. Der er fokus på vores opfattelse i salget og betydningen af aktivt, at arbejde med vores sanser i relation til den nyere neuromarketing. Uddannelserne er en kombination af nyere teorier og forskning i relation til salg og afsætning i kombination med de meget praktisk orienterede psykologiske forandringsværktøjer fra den anerkendte NLP værktøjskasse. Det er meget anvendelsesorienterede uddannelser, der indeholder certificering på NLP Practitioner og Master Practitioner niveau, der gør teorier praktisk anvendelige i relation til det oplevelsesorienterede samfund og den transformation der kræves for at skabe bæredygtige relationer i det fremtidige salg.

Sales Mentor

- Skab større effekt i din kommunikation med kunder og kollegaer.

En uddannelse der indeholder en grundlæggende læring inden for coaching og kommunikation. Fokus ligger på målrettet kommunikation og udvikling gennem dialog og salg generelt. Forløbet indeholder de vigtigste grundmodeller inden for coaching og NLP, herunder avancerede sprogmodeller og modeller til succesopnåelse, der danner grundlag for effektiv spørgeteknik og målsætning.

Sales Excellent

- NLP Practitioner certificeret uddannelse med salgskompetencer der slår salgserfaring.

Fokus ligger på salg og coaching som kommunikationsværktøj i kombination med de kendte NLP værktøjer. Salget tager sit udspring i forskellige salgsmodeller og værktøjer med fokus på forholdet mellem Key Selling Points (KSP) og Emotional Selling Points (ESP). Gennem hele forløbet vil omdrejningspunktet være det oplevelsesorienterede, i forhold til den samfundsmæssige udvikling. Med en NLP Practitioner certificering, der er efter internationale standarder, sikres en gennemprøvet og anerkendt værktøjskasse, fokuseret på den salgsmæssige udvikling.

Advanced Sales Excellent

- NLP Master Practitioner certificeret uddannelse hvor umiddelbare salgstalenter bliver bevidste salgsstrategier.

Der er tale om en synliggørelse af de ubevidste talenter, man oplever i salget. Der er fokuseret på de salgsmæssige værktøjer i kombination med de NLP værktøjer og metoder, der gør det muligt at skabe egentlige strategier på baggrund af umiddelbare talenter. En kombination af en anerkendt NLP Master Practitioner certificering, efter internationale standarder og et oplevelsesorienteret fokus sikrer salgsmæssigheder på absolut højeste niveau, der matcher ethvert krav i forhold til den samfundsmæssige udvikling.



HOTEL EBELTOFT STRAND



Ndr. Strandvej 3 · 8400 Ebeltoft · 86 34 33 00 · www.ebeltoftstrand.dk · hotel@ebeltoftstrand.dk