

Til dig fra mig

Vordingborg, oktober 2015

Invitation til inspirationsaften den 5. november 2015

PRIORITERING – Salg & segmentering

Kære «Fornavn»,

Kunne du tjene mere ved at prioritere salget anderledes?

Markedet er i konstant forandring og virksomhedens succes handler om, i hvor høj grad du kender dit marked, kender dine konkurrenter, ved hvad dine eksisterende kunder efterspørger, og hvilke behov potentielle kunder har. Således at du **strategisk, taktisk og operationelt kan fokusere salget.**

1Planen for denne inspirationsaften er altså et "salgs-tjek", hvor vi ser nærmere på **ressourcer, kunder, indtjening og prioritering af aktiviteterne.**

Kom og bliv inspireret ved et anderledes indlæg af Mette Kolding fra virksomheden SALE4U. Mette Kolding har stor erfaring med salg og markedsføring i store og små virksomheder fra blandt andet Telia, Logica, Bryllupsmagasinet, Panther Plast A/S og fra hendes egen konsulentvirksomhed SALE4U. Mette er uddannet bachelor in Business Administration fra USA, akademiøkonom i Markedsføring og Social Media Manager.

Mette Kolding kommer blandt andet ind på følgende områder:

- *Hvordan skal strategien være?*
- *Segmentering – er vores kunder lønsomme?*
- *Udsyn – hvad sker der?*
- *Ressourcer*
- *Pipeline – er den stor nok?*



Inspiration du kan tage med hjem og anvende i virksomheden.

Arrangementet finder sted torsdag, den 5. november 2015 kl. 16.00 – 18.30 på Solbakkevej 2 i Vordingborg.

Tilmelding: Arrangementet er gratis, men antallet af pladser er begrænset så tilmeld dig på mail ✉ mail@lasseahm.dk eller på telefon 56 29 72 36.

Som afslutning på arrangementet er vi vært ved et let traktement.

Med venlig hilsen

Lasse Ahm ✓ Consult

Lasse Ahm

