

SKAB TID OG GEJST TIL SALG

Seminaret der giver din virksomhed en flottere bundlinie

ERHVERVS
TURISME
AKADEMIET

Deltag i gratis eftermiddagsseminar den 3. marts i Herning
Kom og bliv inspireret og motiveret til arbejdet med salg og service

PROGRAM

• HVORDAN SKABER DU TID TIL SALG?

Du får hjælp til at finde det svar, der passer bedst til dit firma.
Der bliver lavet cases på struktur og drøftet succeskriterier.

• HVORDAN SKABER DU GEJST I VIRKSOMHEDEN?

Eksempler på brug af kropssprog, stemmeføring og evne til at
motivere andre mennesker

• HVORDAN SKABER DU EN FLOTTERE BUNDLINIE?

Salg skal gøres spændende igen! Der bliver anvendt en visuel
øvelse, som du kan afprøve med dine kolleger for at skabe en
flottere bundlinie.

FOKUS PÅ
MERSALG



UNDERVISER

Edel Clausen, som er underviser på dagen, har mere end 20 års erfaring inden for hotelbranchen, bl.a. som hoteldirektør i 11 år. Hun har arbejdet med økonomi, salg/service, udvikling og gennemførelse af HR, ledelses- og strategiopgaver.

Edel er direktør i konsulenthuset Aktiv Fokus, og underviser derudover på salgs- og servicekurser og laver bestyrelsesarbejde i f.eks. handels-, turist- og brancheforeninger.

HVEM KAN DELTAGE

Seminaret henvender sig til ledere og medarbejdere inden for forskellige faggrupper, der arbejder med salg, mersalg og service på f.eks. hotel, konference- og messesteder, restaurant, attraktioner med mødefaciliteter, pco eller destinationskontor. Du er salgsansvarlig, overordnet (direktør, ejer) eller mellemlider, receptionist, arrangementskoordinator eller lignende.



TID OG STED

Seminaret afholdes mandag den 3. marts kl. 12.30 - 16.00
på Hotel Scandic Regina, Fønnesbechsgade 20, 7400 Herning.

Find nærmere information på www.scandichotels.dk

TILMELDING

Tilmeldingsfrist den 21. februar 2014

Tilmeld dig til [her](#)

Tilmelding kan også ske ved mail eller henvendelse til Britt Hoffmann



Projektleder Britt Hoffmann

Tlf. + 45 2090 7878 · bhw@visitaarhus.com

www.erhvervsturismeakademiet.dk