

DEN KOMMERCIELLE BRO

På 2 timer om ugen i 6 uger lærer du at få salg og marketing til at arbejde optimalt sammen om at **skabe vækst**.

Som en del af uddannelsen får du værktøjer til at implementere og forankre jeres egen metode **trin for trin**.

Forløbet inkluderer:

Online sessions 2 timer om ugen i 6 uger.
Uddannelses materiale.

En gennemarbejdet Playbook med skabeloner og aftale-dokumenter, som du kan bruge direkte i forankringen af samarbejde.

Adgang til individuel coaching og faglig sparring i løbet af de 6 uger.

Ubegrænset business mentoring og -support undervejs i forløbet.

Diplom ved afslutningen af forløbet.

Dit udbytte som uddannelses-deltager:

- Du får en dyb forståelse for samspillet mellem salg og marketing
- Du bliver afklaret omkring, hvordan du kan stå i spidsen for at skabe en kommerciel bro i din virksomhed
- Du lærer at bygge effektive salgs-tragter, der konverterer optimalt
- Du bliver fortrolig med et sæt af værktøjer, som du kan bruge direkte i implementeringen
- Du får alle værktøjer, som du skal bruge for at skabe maksimale resultater i forhold til din virksomheds produkter og budgetter

Andre virksomheder har opnået:

- Op til 35% vækst i omsætningen med uændret budget
- Mere forudsigeligt salg
- Klarere og bedre dokumenterede processer
- Nyt sammenhold og gensidig respekt mellem salg og marketing

Uddannelse henvender sig til:

Salgs- eller marketingmedarbejdere, der kan og vil medvirke til at skabe og implementere effektive metoder i virksomhedens kommercielle enheder. Kurset stiller ingen uddannelsesmæssige krav og er uafhængigt af teknologisk viden eller brug af særlige teknologier.

Eksempler på moduler:

- Nail din kunderejse
- Tragtt træning i verdensklasse
- Controlling i din virksomhed
- Vindende screeningsmodeller
- Strategi til resultater
- Implementering af lavthængende AI-frugter

Pris:

- Én deltager: 4.950 kr.
- To deltagere: 7.950 kr.
- Flere deltagere: Særligt tilbud

NB: Konkret tilrettelægges uddannelsesforløbet ofte individuelt, da det er meget hands-on, og fordi det lægger vægt på praktisk implementering.

Bag Leads2Profit Academy står Charlotte Bøggild, som i mere end 25 år har arbejdet med salg og marketing inden for B2B. Charlotte har været leder i store virksomheder som Oticon, Ferrosan og Estée Lauder, og hun ejer i dag konsulentvirksomheden Leads2Profit, der har løst opgaver for såvel små virksomheder som globale virksomheder som Tetra Pak.