

Gør dit salg klar til 2020

Digitaliseringen raser, kunderne har ændret adfærd – og salg er bagefter!

Odense Congress Center danner rammen om det nyeste indenfor dansk salgsforskning og klæder dig på til fremtidens strategiske salgsledelse.

EGN og INTENZ sætter sammen med danske og internationale eksperter spot på nye forskningsresultater, teknologier og metoder. Den digitale udvikling har skabt en helt ny virkelighed for salgsorganisationerne, alligevel fortsætter de fleste 'business as usual'.

Deltag i tre forskningsbaserede salgskonferencer – og hør, hvordan I kommer ind i kampen!

I en digitaliseret verden, hvor kunderne har uhindret adgang til information, er traditionelt salg sat ud af spil – og vilkårene for salgsorganisationerne er langt mere komplekse:

- **Kunderne er nu kvalificerede modspillere, de ønsker dialog frem for salgstaler**
- **Der er langt flere personer involveret i købsbeslutningerne**
- **Kunderne klarer en større del af købsprocessen på egen hånd og giver dermed sælgerne mindre tid og indflydelse.**

Det skaber en ny virkelighed, der kræver nye kompetencer, en ny måde at lede salget på og ny organisering.

Det handler om de indsatser, du som strategisk salgsansvarlig skal tage fat på – her og nu!

Udbytte for dig og virksomheden

Hver konference bygger videre på den foregående. Du får derfor det største udbytte ved at deltage på alle tre. Samtidig får du overblik over, hvor du skal sætte ind for at kunne navigere i fremtidens komplekse udfordringer for at styrke jeres salgsorganisation. Du får inspiration og nye værktøjer til at styrke dine ledelseskompeterer og mulighed for at netværke med andre strategisk og kommercielt ansvarlige.

Dato og tid:

Konferencen forløber over 3 fredage:
24. maj 2019
6. september 2019
15. november 2019

Sted:

Odense Congress Center
Ørbækvej 350
5220 Odense SØ

Alle dage kl. 9.30-15.00

– indtjekning og morgenbuffet fra kl. 8.30

Pris:

Pr. pers. ekskl. moms

1 dag EGN-medlemmer, inviterede og gæst
3 dage EGN-medlemmer, inviterede og gæst

kr. 995,-
kr. 2495,-



IN PARTNERSHIP WITH

INTENZ

Gør dit salg klar til 2020

Digitaliseringen raser, kunderne har ændret adfærd – og salg er bagefter!

Program

Konference 1: DE KOMPETENTE KUNDER - den 24. maj 2019

Vi fokuserer på, hvordan digitaliseringen har forandret købernes adfærd. Hvad betyder det for din kommercielle strategi? Og hvordan kan sælgerne kommunikere strategisk med kunderne?

- Karina Burgdorff fortæller om de nyeste resultater inden for salgsforskning, og hvordan det komplekse salg kræver åbne dialoger med kunder og samarbejdspartnere.
- Præsentation af en konceptuel model for Sales Enablement – en disciplin i stærk udvikling, der vil skabe tid og fokus på salg for sælgerne suppleret med konkrete værktøjer til jeres fremtidige salgsudvikling.

Konference 2: DEN SÆLGENDE ORGANISATION - den 6. september 2019

Vi zoomer ind på, hvad forandringerne i købernes adfærd og mønstre betyder for samarbejdet mellem marketing og salg. Kunderne tager en stadig større del af købsrejsen alene. Derfor skal salg, marketing og virksomhedens øvrige funktioner være langt mere i sync, så I tilsammen får større indflydelse tidligere i processen.

- Karina Burgdorff og Henrik Carentius guider dig gennem valget af salgssystemer og teknologi.
- Nancy Nardin præsenterer en metode til at gribe salgsprocessen smartere an.
- Morten Junge leverer et konkret bud på, hvordan I kan implementere den i organisationen.

Konference 3: SALGSLEDELSE & KULTUR - den 15. november 2019

Vi binder den nye viden sammen. Vi udfordrer og inspirerer dig på, hvad udviklingen kræver af din ledelsesstil – og af organisationens kultur.

- Karina Burgdorff, Rasmus Åradsson og Mads Winther giver dig konkrete metoder og værktøjer til at udvikle din salgskultur og din salgsorganisation. De viser, hvilke kompetencer du bør træne dine sælgere i, så de er klar til salg i en digitaliseret verden.
- Det er langt fra sikkert, at den måde, du leder på i dag, er den rigtige for at lykkes i den nye virkelighed. Hør hvad du skal fokusere på fremover, og hvad kravene er til den succesfulde salgsansvarlige anno 2020.

Om indlægsholderne

Karina Burgdorff – ph.d.-stipendiat v. Aalborg Universitet

Karina arbejder som salgskoach og forsker i salg på Aalborg Universitet. Hun underviser desuden på Danmarks første kandidatuddannelse i salg på CBS.

Karina formidler forskningsresultater om salg til virksomheder, så viden kan omsættes til resultater. Hendes arbejde er anerkendt i hele verden. Hør Karina formidle den nyeste forskning om salg og salgsledelse.



Gør dit salg klar til 2020

Digitaliseringen raser, kunderne har ændret adfærd – og salg er bagefter!

Henrik Carentius – Commercial Director i Nordlid

Henrik har i mere end 25 år beskæftiget sig med industriens mest hardcore salgskulturer. Derfor er han lykkedes med at få rigtig mange marketingafdelinger til at forstå deres muligheder for at hjælpe salgsafdelingerne med at blive mere effektive.

Hans fokus er bl.a. at udvikle mere kvalificerede leads baseret på kundernes digitale interesser – og hvordan man kan anvende kundernes indsigter og mere datadrevet CRM.

Nancy Nardin – Ekspert i Sales Technology og Sales Transformation

Nancy Nardin er grundlægger af Smart Selling Tools og medstifter af Vendor Neutral.

Hun er en autoritet inden for salgsteknologi, er skaberen af Nancy Nardin SalesTech Landscape og har næsten 30 års salgserfaring.

Inden lanceringen af Smart Selling Tools i 2009 var Nancy salgsleder hos analysefirmaer som Gartner Group og IDC med kunder som Intel, HP, Microsoft, Apple og Sun Micro. I Vendor Neutral har hun skabt et SalesTech-vurderingsværktøj, der omsætter virksomhedens ønsker og behov til løsninger.

Morten Junge – stifter af Prezentor og LetsChangeSales

Morten Junge har solid erfaring fra salg og marketing og ønsker at forene de to.

Mortens passion er at få sælgeren til at skinne ved at understøtte virksomhedens salgsmetode digitalt fra behovsafdækning til løsningspræsentation og ROI-beregning – helt fra forberedelse til opfølgning.

Prezentors digitale præsentations- og salgsværktøj anvendes af kunder som FOSS, Ambu, Saxo Bank og Berendsen.

Rasmus Åradsson og Mads Winther – partnere i Intenz

Rasmus Åradsson er stiftende partner i Intenz. Han har arbejdet med udvikling af salg, ledelse og virksomhedskultur i 20 år, og har i dag ansvaret for udviklingen af Intenz' salgskoncepter sammen med Mads Winther. Mads er også partner i Intenz.

Han har beskæftiget sig med udvikling af salg og organisationer i over 20 år og har arbejdet med et bredt udsnit af brancher og sektorer. Han er en af drivkræfterne bag en lang række af Intenz' værktøjer og metoder til at få salgsorganisationer til at tro på deres evner til at præstere.

Vidste du:

At sælgeren ofte først får kontakt med kunden, når vedkommende mentalt har truffet 57% af sin beslutning? Det giver sælgeren langt mindre tid sammen med kunden og opnår kun indflydelse i mindre end halvdelen af købsprocessen.

At en undersøgelse foretaget blandt mere end 3000 danske indkøbere viser, at de i færre end 10% af deres interaktioner med sælgere oplever dialogsalg.

- Kilde: Burgdorff-Jensen 2018