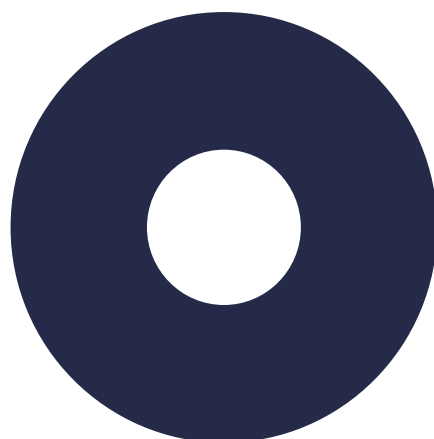
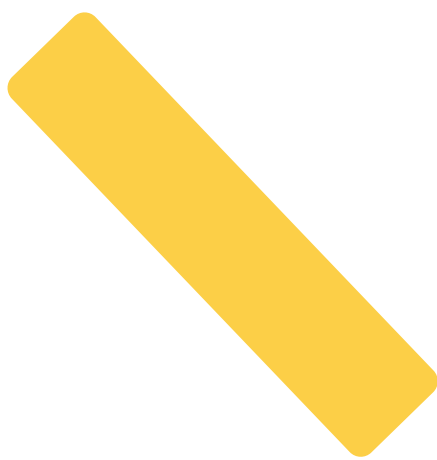
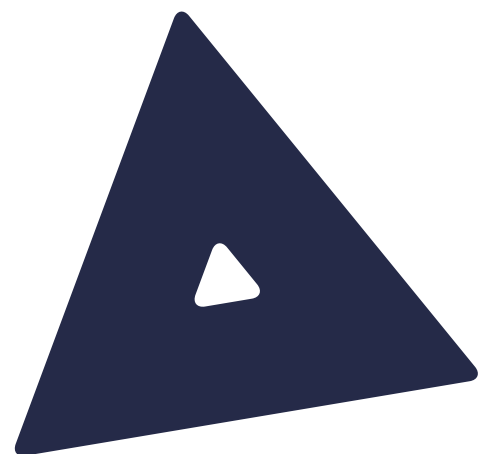


PLUG´N´PLAY LÆRINGSFORLØB

# Salgstræning





If you don't like what's being said, change the conversation.

# Vil du prøve salgstræning, der rent faktisk virker?

Salg er et håndværk, som du skal blive ved med at arbejde på og forbedre.

Vi har skabt salgstræning, der i et opslugende spilunivers får dig til at mestre den viden og de teknikker, som du skal bruge for at maksimere dit salg.

Vi forstår salg – og vi forstår din hverdag. Derfor kan du spille dig igennem træningen, når det passer dig, ligesom du kan vende tilbage til de baner og emner, du lige skal prøve en gang til.

Kom allerede med nu - i de tre første moduler af læringsforløbet. Her bliver du introduceret til læringsuniverset, får indsigt i behovsanalyse, og lærer om produktpræsentation. Snart kan du også komme i dybden med emner som persontyper, mødebooking, kommunikation og motivation i vores salgsunivers, som løbende bliver opdateret.

## Hvorfor

- Du optimerer dine salgsevner
- Du kan bruge dét, du har lært samme dag
- Klik dig ind og ud af træningen som det passer dig
- Udviklet af læringspecialister, spildesignere og salgseksperter
- Underholdende og udbytterigt



## LÆRINGSMÅL

Brugerne vil spille sig til at mestre en variation af teknikker, der gør dem bedre til at sælge. De vil lære at forstå og arbejde med kundens behov. De vil også formå at skabe behov proaktivt sammen med kunden. De vil få større indsigt i, hvordan de fremstår sympatiske og samtidig få øvet sig i at overbevise kunder om, at deres produkter er rigtige for dem. Derudover vil de blive bedre til at forhandle, lukke salg og til at følge op med kunden efterfølgende.

Det er ikke nok bare at være dygtig i selve salgssituationerne. Brugerne skal derfor også spille sig til viden om, hvordan de kan tilrettelægge deres arbejde på en måde, så de får mest muligt ud af deres tid. Salg kan være krævende, og selv de bedste sælgere vil møde afslag og modgang. Derfor vil brugeren også spille sig til viden om, hvordan de kan blive mentalt stærkere sælgere.

Læringsforløbet vil altså fokusere på tre gashåndtag for salg:

- at blive bedre i salgssituationen
- at prioritere mere tid til det rigtige
- at blive en stærkere sælger

Brugerne kan sammensætte sine egne forløb efter behov. Og hvert modul tager mindre end ti minutter, så brugerne også kan spille sig til bedre salg i en travl hverdag.

## UNIVERS & FORTÆLLING

Vi træder ind i et cool og simpelt animeret univers med storbyer og skyskrabende kontortårne. Det er visuelt minimalistisk. Musikken er amerikansk inspireret fra 1960'erne. Denne verden er fuld af drømmere. Voksne, børn, unge og gamle. Alle ønsker at få deres drømme opfyldt. De kan være personlige såsom en særlig ferie, men de kan også være på vegne af deres virksomhed som fx bedre IT-infrastruktur.

Hr. Schulz opdagede for mange år siden, hvordan man kan indsamle menneskers drømme. Han har opfundet en maskine, der ved at spænde et kraftfelt ud kan indfange drømme. De samles i et drømmefad, hvorfra hans virksomhed Dreamcorp opsamler, pakker og sælger dem. Dreamcorp har snart alle drømme i verden på lager - men deres sælgere har kun adgang til et udsnit af dem ad gangen.

Hr. Schulz har nu i mange år solgt drømme og vil snart trække sig tilbage. Du er i betragtning til at blive hans efterfølger, men du skal først bevise dit værd. Hr. Schulz forstår, at salg handler om at skrue på tre gashåndtag: mere, bedre og stærkere. Han lærer dig nu, hvordan du gør - men det er din indsats alene, der afgør resultatet. Du skal bevise, at du er den bedste sælger.



## LEARNINGBANK

Learningbank er specialiseret i gamification, læringsdesign og psykologi, fordi vi derved på kort tid giver brugeren maksimal læring. Vi tror på, at underholdning fastholder opmærksomheden. Vi har derfor skabt et forløb, hvor underholdning og læring går hånd i hånd.

Kombinationen af spillemekanikker, engagerende storytelling og højt fagligt læringsindhold sikrer, at dine medarbejdere opnår grundlæggende viden om salg og kommunikation, samt tilegner sig værdifulde salgsteknikker.

## VORES KUNDER STOLER PÅ OS



*“Jeg vil klart anbefale andre at kigge Learning-banks vej, når det drejer sig om digital læring. Der findes ganske enkelt ikke noget lign. på markedet.”*

**Rasmus Vilhelmsen**, Operations Solutions Consultant & Project Manager, McDonald's

*“Det er første gang, jeg er blevet præsenteret for digital læring, som jeg virkelig tror på. Derudover er teamet super inspirerende og kompetente. En sand fornøjelse at arbejde sammen med dem!”*

**Tina Brix Kjelgaard**, HR Partner, Reitan Convenience Denmark A/S

**learningbank** 

Copenhagen,  
Denmark

learningbank.dk  
+45 71 999 123