

# VIND MERE!

- Få værktøjer, inspiration og træning i at:
- Skabe værdi overfor sælger
- Differentiere jer i forhold til jeres konkurrenter
- Vinde mere
- Afslutte mere effektivt
- Gennemføre Mini V1
- V1 strategi – nøglen med hjem
- V1 og V2 strategier (forberedelse, gennemførelse, opfølgning)
- Sælge dig selv, din butik og kæden

## INVESTERING:

Kr. 15.000 + moms, for workshop på en HALV DAG i tidsrummet 09.00 – 18.00.

Kr. 20.000 + moms, for workshop på en HEL DAG i tidsrummet 09.00 – 18.00.

Heri er inkluderet formøde og analyse af den lokale markedssituation.



# WORKSHOP OG TRÆNING

Konkurrencen er benhård og kampen om at vinde sælgernes gunst er større end nogenside. Digitalisering, Facebook og meget mere, betyder at kamppladsen kræver nytænkning for "råbe potentielle sælger op" og mod til at afprøve nye argumenter og værktøjer på vurderingerne.

Nøglen til at blive spurgt mere og vinde flere sager handler om **DIFFERENCIERING – FORSKELLEN PÅ JER OG DE ANDRE MÆGLERE I BYEN**. Der er to alt-afgørende forudsætninger for at øge salget. Du skal spørges mere (flere håndtag!) og du skal vinde flere af de sager du går ud på. Vidste du at blot 1 ud af 3 sælgere vælger mægler på grund af pris og salær.

Vores oplevelser på mere end 700 salgsvurderinger i de seneste 2 år, viser at de mæglere der vinder markedsandele gør en forskel.

I Byens Bedste Mægler arbejder vi i dag sammen med mæglere i hele landet der har opnået en unik position i byen ved at differentiere sig i telefonen, på V1 og V2 mødet og i opfølgningen.

Skarpere vurderinger er opdelt i 2 halvlege kan gennemføres på 1/2 eller allerbedst på 1 dag, herunder:

## 1. HALVLEG – DE MÆGLERE DER VINDER GØR EN FORSKEL

Her får I landets bedste inspiration med mange konkrete eksempler på mæglere der virkelig skiller sig ud og differentere sig i kontakten med sælgerne.

3 timer spækket med gode ideer, inspiration til nye innovative tiltag og værktøjer til at skabe værdi og gøre en forskel overfor sælger.

## 2. HALVLEG – HVORDAN I EN FORSKEL?

Her arbejder vi med HVORDAN I fremadrettet differentierer jer og bliver endnu skarpere i alle kontakter med sælgerne og HVORDAN I kan blive spurgt endnu.

Undervejs i workshoppen træffer I beslutninger om de indsatser der skal planlægges og gennemføres for at blive spurgt mere og vinde flere sager.

3 spørgsmål I kan stille jer selv i butikken er "Hvordan gør vi en forskel i alle kontakter med sælger? Hvordan skaber vi værdi i alle kontakter med sælger? Hvordan differentierer I jer fra de andre mæglere? De 3 spørgsmål kan I alle svare på efter workshoppen og I er også enige om hvordan I gør.

