

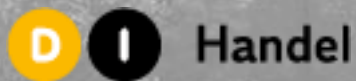


morgendagens
salg

VISION VIDENSKAB VÆRKTØJER

morgendagens
salg

VELKOMMEN



customer
CENTRICITY
CONSULTING | agency

BUSINESS
DANMARK

Hvorfor?

- **Globalisering og digitalisering stiller nye krav til salg og sælgere**
- **Hver anden B2B sælger føler sig IKKE rustet til at møde indkøbernes forventninger**
- **Der mangler forskning i salg og viden om hvad der virker**
- **Salg har ikke udviklet sig i samme grad som marketing og indkøbsfunktioner**

Derfor har 4 parter
teamet op...



Formål:

- **Løfte salg som disciplin**
- **Skabe større bevidsthed om, hvordan vi i fremtiden kan arbejde med salg**
- **Forøge bevidstheden om det potentiale der ligger i salgsafdelingerne**
- **Præsentere de 7 områder, som der er størst værdi i at fokusere på**
- **I sidste ende – styrke erhvervslivet og skabe vækst**

God fornøjelse

