



Øg salget og profilér målrettet din rengøringsvirksomhed mod markedets krav

Hvad du får med hjem

Ved dette seminar får deltagerne én samlet værktøjskasse med hjem, der direkte kan bruges i det daglige salgsarbejde – vi ser bl.a. på følgende hovedområder:

- Udviklingen i rengøringsmarkedet for erhvervsrengøring – hvad er der sket de senere år? – fokus på erfaringer fra 2017, samt på konkrete forventninger til 2018/2019
- Priser, dokumentation mv.– krav fra kunderne til din tilbudsgivning – giv din virksomhed en klar og unik profil
- Salgsargumenter – hvad virker? - og hvordan argumenterer jeg for at netop min pris/kvalitet mv. er den rigtige?
- Profilér din virksomhed mod henholdsvis det offentlige og det private marked – gennemgang af dagsaktuelle eksempler!
- Hvordan finder jeg de rigtige nye kunder i markedet?
 - Find din målgruppe og foretag kundesegmentering og målret din salgsindsats
 - Aktuelle udbud – hvordan kan din virksomhed udnytte erfaringerne med Den nye udbudslov direkte i salgsarbejdet
- Konkrete eksempler på salgsoptimering ved brug af tilgængelige gennemprøvede værktøjer:
 - Indlæg fra BO Consult ApS (CleanCalculator)
 - Indlæg fra CleanManager (cvr.dk, proff.dk og crm-system)

Program for dagen

09.30 Ankomst og registrering (formiddagsbuffet)
09.45 Velkomst og introduktion
10.15 Tema 1: Forstå rengøringsmarkedet og sælg mere
12.00 Opsamling, pause og netværk (2 retters frokostmenu)
13.00 Tema 2: Optimer dit salgsarbejde og tjen mere på kunderne
14.45 Opsamling og afslutning

Udtalelse fra tidligere deltager

"Den lille deltagerskare skabte en perfekt basis for et dialogbaseret seminar, hvor der med udgangspunkt i præsentationsmateriale var rig mulighed for at udveksle erfaringer på kryds og tværs af de repræsenterede virksomheder. Seminaret blev afholdt i en uhøjtidelig og afslappet stemning, hvor alle deltagere følte sig godt tilpas. Hvis man er blevet lidt træt af stort anlagte seminarer med flere hundrede deltagere, der kun har begrænset mulighed for at komme til orde og som måske endda skal trættes med langtrukne paneldiskussioner, vil jeg anbefale disse arrangementer som et kærkomment alternativ".

- Jacob Nibe, Adm. Direktør, DanRen Bogdol A/S



Hvem skal med

Dette seminar henvender sig til ejere og salgsledere i alle størrelser af rengøringsvirksomheder, der ønsker at vækste og øge deres indtjening via ny salg og optimering.

Nyetablerede rengøringsvirksomheder kan med fordel også deltage på seminaret og derved komme godt fra start.

Hvad koster det

495,- DKK ekskl. moms

Tid og sted

Onsdag d. 21/3-2018, kl. 09:30-15:00
Odense Congress Center
Ørbækvej 350, 5220 Odense SØ



ODENSE CONGRESS
CENTER
MESSE-KONFERENCE-HOTEL

Deltag

Tilmelding foregår via Danske Service hjemmeside:

www.danskeservice.dk/kursus

Eller via tlf. 60 95 03 48 / 40 40 38 90

Tilmelding er bindende og skal ske senest 14 dage før seminaret.



BO Consult ApS
Licitationer, beregninger og
rådgivning gennem 20. år!



**Danske
Service**
Virksomheder