



Den lille deltagerkare skabte en perfekt basis for et dialogbaseret seminar, hvor der var rig mulighed for at udveksle erfaringer på kryds og tværs. Seminaret blev afholdt i en uhøjtidelig og afslappet stemning, hvor alle deltagere følte sig godt tilpas.

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

## Hvem skal med

Dette seminar henvender sig til ejere og salgsledere i rengøringsvirksomheder i alle størrelser. Nyetablerede kan med fordel deltage og komme godt fra start.

## Tid og sted

Torsdag d. 7/3-2019  
kl. 09.30-15.00

Scandic Odense  
Hvidkærvej 25, 5250 Odense

## Scandic

## Program

- 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: Optimér dit salgsarbejde, og tjen mere på kunderne
- 14.45 Opsamling og afslutning

## Hvad koster det

495,- DKK ekskl. moms

## Tilmelding

Tilmelding via Danske Service  
[www.danskeservice.dk/fordele](http://www.danskeservice.dk/fordele)  
Tlf. 60 95 03 48 / 40 40 38 90

Tilmelding er bindende og skal ske senest 14 dage før seminaret



**Danske  
Service**  
Virksomheder

# end dine konkurrenter Sælg mere på <sup>2019</sup> rengøringsmarkedet

Som deltager ved dette seminar får du én samlet værktøjskasse med hjem, der direkte kan bruges i dit daglige salgsarbejde

Hvad er der sket med udviklingen i rengøringsmarkedet for erhvervsrengøring de senere år? Vi sætter fokus på erfaringer fra 2018 og kommer med konkrete forventninger til 2019/2020.

### Profilér din virksomhed

Hvilke krav har kunderne til din tilbudsgivning? Vi ser nærmere på priser og dokumentation, og hvordan du argumenterer for at netop din pris og kvalitet er den rigtige. Vi fokuserer på, hvordan du kan profilere din virksomhed klart og unikt mod henholdsvis det offentlige og det private marked.

### Få nye kunder med salgsoptimering

Hvordan finder jeg de rigtige nye kunder i det offentlige og private marked for min virksomhed. Vi giver dig konkrete eksempler på salgsoptimering ved brug af tilgængelige gennemprøvede værktøjer.



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