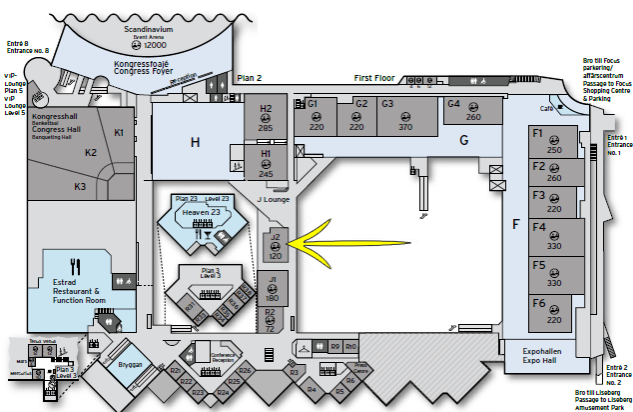


LUNCHSEMINARIUM KRING INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLJNING & STRATEGISK FÖRSÄLJNING/KAM

Gothia Towers, Göteborg
Konferensrum J 2, plan 2
Torsdagen den 9 oktober
Kl 13.00-14.00

Under mässan Scanautomatic & Processteknik i Göteborg den 9 oktober kl 13.00 håller Ib Ringby, utbildningskonsult inom Industriell Teknisk Försäljning, ett lunchseminarium som tar upp följande frågeställningar:

- Vad krävs av en Industriell Teknisk Utesäljare idag?
- Vilka är de vanligaste utmaningarna för tekniska säljare idag?
- Hur ser framtiden ut för den tekniska säljaren?
- Hur påverkas säljrollen av utvecklingen på den svenska samt globala marknaden?
- Vilken förändring har skett de senaste tio åren inom Industriell Teknisk Försäljning samt var är vi på väg?
- Hur kan mitt företag rusta sig för att möta min bransch- och kundförväntan och krav inom försäljning av komplexa och tekniska produkter, komponenter och system?
- Hur får man en bra utveckling på sin försäljning och vilka rutiner måste jag sätta för att lyckas?
- Vad krävs det av min försäljningschef för att optimera mitt säljteam?



**VARMT VÄLKOMMEN ATT FÅ INSIKTER
OM INDUSTRIELL TEKNISK FÖRSÄLJNING
SAMT EN GOD LUNCH!**

IB·RINGBY

INDUSTRIAL TECHNICAL SALES TRAINING

Föreläsningen är på 45 min och hålls i Gothia Towers plan 2 i lokalen J 2, en trappa upp från mässan.

OSA: Senast den 26 september
Ib Ringby
ib@ibringby.se
073-414 81 55

Tid: 13.00 - 14.00

Lunch: Delitallrik Asiatisk
Dryck, bröd och kaffe