



Gør det nemt for dine kunder at træffe den gode beslutning

Hvordan sælger du?

Taler du meget om egne fortræffeligheder? Hjælper du kunden? Har du en fast struktur? Eller tager du den på charmen? Får du mange indvendinger? Og er dine kunder lang tid om at træffe en beslutning? Taler I meget om penge? Har I konkurrenter, der er dårligere end jer, men som sælger bedre?

Hvis du kan genkende en eller flere af ovenstående ting, så er VÆRDIBASERET SALG relevant for dig – og ønsker du at lære retoriske tips og tricks, der hjælper dine kunder med at træffe gode beslutninger, så [læs mere om kurset "VÆRDIBASERET SALG" her](#).

Et scoop for SUPPLEMENT – velkommen til Morten Helbo

Vi har den glæde, at byde underviser Morten Helbo velkommen hos SUPPLEMENT. På grund af en øget efterspørgsel og nye behov i markedet har vi været på udkig efter en ny kollega og underviser. Det er nu på plads, og Morten har bagagen fuld af erfaring og skarpe kompetencer.

Med Morten ombord i SUPPLEMENT har vi fået endnu en mand, der brænder for solid undervisning og udvikling. Der er et godt match i mellem SUPPLEMENT's eksisterende kurser og Mortens erfaring og tilgang til undervisning. Et godt arbejdsmiljø med gode værdier, målsætninger og handlingsplaner er en forudsætning for en lærende og udviklingsorienteret arbejdsplads. Morten er specielt begejstret for at omsætte ny viden og udvikling til konkrete og værdiskabende handlinger. For hvad er udvikling og viden værd, hvis det kun er noget der sker i et kursuslokale?



Morten Helbo
Mail: mh@supplement.dk
Mobil 2616 1607

Mortens mange års erfaring som underviser, organisationskonsulent og leder betyder, at vi nu kan hjælpe flere af vores kunder med deres ønsker og udfordringer, idet Morten har et højudviklet speciale indenfor salg, der rummer alt fra det grundlæggende salg til det mere komplekse å la projektsalg og rådgivningssalg. Udover salg og service underviser Morten også i ledelse og kommunikation.

Du er naturligvis velkommen til at kontakte Morten for at høre mere om salg og udvikling.

De bedste hilsner
SUPPLEMENT AS

ÅBNE KURSER

[Sidemandsoplæring – effektiv videndeling](#) – Lyngby: 28/10 2019

[Projektarbejde – og ledelse](#) – Lyngby: 21-22/11 2019

[Service med stort S](#) – Lyngby: 25/11 2019

[Bliv en bedre underviser](#) – Lyngby: 3-4/12 2019

[Styr på tiden](#) – Lyngby: 9/12 2019

[Stress i arbejdslivet](#) – Lyngby: 10/12 2019

[Værdibaseret salg](#) – Lyngby: 10/12 2019 & 14/1 2020

[Hurtiglæsning](#) – Lyngby: 9/1 2020

[Coachende ledelse](#) – Lyngby: 17/12 2019 & 15/1 2020

[Forhandlingsteknik](#) – Lyngby: 21/1 2020

ÅBNE ØKONOMI KURSER

[Økonomistyring og budgettering](#) – Lyngby: 18/9 2018

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning](#) – Århus: 26-27/9 2019 *Flere datoer i 2020*

[Knæk et regnskab](#) - Århus: 21/10 2019 *Flere datoer i 2020*

[Projektøkonomi](#) – Lyngby: 28/10 2019 *Flere datoer i 2020*

[Regnskab for ledere](#) – Århus: den 21-22/10 2019 *Flere datoer i 2020*

[Bogholderi for begyndere - og opfriskning](#) – Lyngby: 21-22/11 2019 *Flere datoer i 2020*

[Økonomistyring og budgettering](#) – Lyngby: 28/11 2019 *Flere datoer i 2020*

[Knæk et regnskab](#) - Lyngby: 5/12 2019 *Flere datoer i 2020*

[Regnskab for ledere](#) – Lyngby: 5-6/12 2019 *Flere datoer i 2020*

[Økonomi og regnskab for PA'er](#) – Lyngby: 16/1 2020 *Flere datoer i 2020*



Supplement AS
Søgårdsvej 34, 2820 Gentofte.
Tel. +45 3990 2688, Mail: info@supplement.dk

Du modtager denne mail, da du ved en lejlighed har tilmeldt dig vores nyhedsbrev.
Du kan afmelde dig herunder.

[Unsubscribe](#)