**Kom til foredraget ”Hvad alle bør vide om kundepsykologi og salg”**

**Få indsigt i dine kunders hjerne, så der er flere kunder, som vælger at handle med dig.**

Vil du forstå, hvorfor din kunde nogle gange siger nej til dit ellers gode tilbud og forstå dine kunders beslutningsproces? Og kunne du tænke dig at få indsigt i dine kunders hjerne, så der er flere kunder, som vælger at handle med dig? Det er spørgsmål som disse, Søren Lindhardt sætter fokus på.

I virksomheden Lindhardt A/S, som på få år er blevet blandt landets førende inden for salgsuddannelser, udbyder Søren Lindhardt kurser i kundepsykologi og salg, som hjælper deltagerne til at blive dygtigere til at forstå sig selv og deres kunder, så de øger deres salg, og kunderne synes, de er mere interessante end alternativet.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Søren Lindhardt har gennem sin karriere opbygget og solgt fire virksomheder for et tocifret millionbeløb. Hans opskrift på succes er: ”Alt skal foregå på kundens banehalvdel”. Kom til et inspirerende foredrag og hør ham fortælle om hemmeligheden bag succes med salg, og få indsigt i vores kunders hjernes, så der er flere kunder, der vælger at handles med os. Foredraget finder sted den [dato] [år] klokken [tid] [sted].Søren Lindhardt mener, vi er tilbøjelige til at forsøge at fikse kundens problemer ved at fortælle om det, vi er gode til. Fremfor at lytte og prøve at forstå, hvad det er for et menneske, der står foran én. For Søren handler det om at give andre have lov vil at gå på opdagelse i det, man ved noget om. Og på den måde hjælpe dem med at kommunikere på kundens banehalvdel.  |

**Få kunden til at spørge efter dit produkt/ydelse**

Ønsker du at lære de spørgsmål, der får kunden til at spørge efter dit produkt/ydelse? De spørgsmål, som får kunden til at indse, at de har et problem, som du skal hjælpe dem med at løse? Og har du lidt berøringsangst for salg, så er dette foredrag stedet, hvor du får metoderne til at få så meget ro på dit salg, at du ligefrem kommer til at elske at sælge.

**Hvad er din personlige gevinst på dette foredrag?**

1. Du lærer nogle af de værktøjer, du har brug for, så du går fra at være interessant og sælgende til interesseret, så kunden ønsker at handle med dig.
2. Du lærer, hvordan du får kunde til at arbejde på dine kundemøder, så du får ro til at hjælpe kunden med at finde ud af, hvad du løser for kunden.
3. Du får en indsigt i dig selv og dine kunder hjerner, der pludselig giver dig indsigt i, hvordan du bliver dygtigere til salg.