

MODUL 06 · FASE 2 · 2 DAGE

Salg: leads, outreach, tilbud og CRM

Hele salgsmaskinen bliver bygget færdig: et CRM, du selv ejer, nye leads hver dag, personlige salgsmails på samlebånd, flotte tilbud på få minutter og overblik over pipelinen. Har du allerede et CRM, kobler vi det på. Undervejs får du sparring på dit salg fra Leon, der har over 10 års erfaring med salg, bl.a. som salgsdirektør i Atea.

Online 4.000 kr.

Åbent hold 9.500 kr.

1:1 med Leon 19.500 kr.

VARIGHED

2 dage på hold og 1:1

FASE

Fase 2: Sælg og voks

FORUDSÆTTER

Byg dit fundament i Claude

PRISER

Inkl. moms

Om modulet

På to dage bygger vi hele din salgsmaskine. Du får et CRM, du selv ejer, en leadgenerator, der finder nye leads hver dag, salgsmails på samlebånd med en unik tekst til hvert lead, en tilbudsgenerator og overblik over pipelinen. Har du allerede et CRM, kobler vi det på og bruger dagene på at automatisere salgsprocessen.

Undervejs får du sparring fra Leon, der har over 10 års erfaring med salg, bl.a. som salgsdirektør i Atea. Det gælder målgruppe, pitch, priser og proces, så maskinen sælger det rigtige til de rigtige.

Til dig, der

- + Du sælger selv og har ikke tid til at følge op.
- + Dine leads ligger i indbakken, på post-its og i hovedet.
- + Det tager dig en time at lave et tilbud.

Det lærer du

- Vælge og sætte et CRM op, som agenterne kan læse og skrive i
- Beskrive din idealkunde, så leadgeneratoren finder de rigtige
- Bygge kampagner efter gode outreach-metoder og inden for reglerne
- Lave tilbud med dit design og dine priser på få minutter
- Styre pipelineen ud fra et dashboard

Det skal du have klar

- Byg dit fundament i Claude
- En beskrivelse af din bedste kunde og din prisliste
- Et tilbud, du har sendt før
- Adgang til dit CRM, hvis du har et
- Et separat maildomæne til outreach, så dit hoveddomæne ikke havner i spam. Vi hjælper med at sætte det op

- Du har ikke fundet din målgruppe endnu. Så start med forretningsplanen.

Det får du med hjem

- Et CRM, du ejer, eller dit eget CRM koblet til agenterne
- En leadgenerator, der finder nye leads hver dag
- Kampagner med salgsmails, du godkender
- En tilbudsgenerator med dit design
- En pipeline med dashboards

Underviseren



Leon Voss

Leon driver Sprogakademiet ApS på agenter og har over 10 års erfaring med salg, bl.a. som salgsdirektør i Atea. Han underviser selv på alle hold og forløb en til en, og han står bag online-modulerne.

Program

DAG 1	
09.00	Dit salg i dag Målgruppe, pitch, priser og hvor salget går i stå.
10.00	CRM Open source-CRM eller dit eget CRM koblet til agenterne.
12.00	Frokost
12.45	Idealkunde og leadgenerator Nye leads hver dag ud fra din idealkunde.
14.30	Pipeline og dashboards Du ser, hvad der er på vej, og hvad der er gået i stå.
16.00	Slut
DAG 2	
09.00	Kampagner og outreach Sekvenser bygget efter de bedste metoder.
10.30	Salgsmails på samleband En unik tekst til hvert lead, som du godkender.
12.00	Frokost
12.45	Tilbudsgenerator Dit design og dine priser, klar på få minutter.
14.30	Sparring på dit salg Leon gennemgår pitch, priser og proces med dig.
15.30	Test og næste skridt
16.00	Slut

Programmet gælder hold og 1:1. Tiderne er vejledende, og en til en lægger vi dem efter dig. Online følger samme rækkefølge i korte kapitler.

Tre måder at tage modulet

ONLINE

4.000 kr.

SÅDAN FOREGÅR DET

Video trin for trin, med workflows, prompts og skabeloner til download.

HVEM BYGGER

Dig, i dit eget tempo.

ÅBENT HOLD

9.500 kr.

SÅDAN FOREGÅR DET

2 dage med 6 til 8 andre selvstændige, online eller i København.

HVEM BYGGER

Dig, efter en fælles skabelon.

1:1 MED LEON

19.500 kr.

SÅDAN FOREGÅR DET

2 dage en til en med Leon, online eller i København.

HVEM BYGGER

Dig, med Leon ved siden af, på dit eget setup.

Alle priser er inkl. moms. Vælger du fire moduler eller flere, får du 10 % rabat på hele forløbet, uanset format. Vil du have alle elleve, får du dem som LEAP for 22.900 kr. online, 56.900 kr. på hold eller 114.900 kr. en til en.

Spørgsmål

Må jeg sende mails til folk, jeg ikke kender?

Markedsføringsloven sætter grænser, også over for virksomheder. Vi gennemgår, hvad du må, og bygger din outreach, så den holder sig inden for reglerne.

Hvilket CRM skal jeg vælge?

Du kan få et open source-CRM, du selv ejer, eller et færdigt CRM. Får vi provision fra et CRM, vi anbefaler, siger vi det altid.

Hvad hvis jeg har brug for mere tid i CRM'et?

Tager du modulet en til en, kan du udvide med en eller to dage til 9.500 kr. pr. dag.

Usikker på, hvor du skal starte?

Book en gratis samtale på 30 minutter. Vi kigger på din drift og siger ærligt, hvilket modul og format der giver mening for dig.

prosilio.dk/book