

Tillväxtseminarium: Uppsökande försäljning i praktiken!

Hur hittar jag mina framtida kunder? Hur tar jag kontakt med dem, och hur lägger jag upp mina kundsamtal för att maximera möjligheten att kontakten leder till affär?

Måndag den 2 maj kl. 15.00-18.00 på ALMI Företagspartner, Platensgatan 29, LINKÖPING

Seminariet är riktat till dig som vill vässa din uppsökande försäljning till företag (business-to-business) i samband med produktlansering eller marknadsutveckling.

Föreläsare är *Magnus Johansson* från företaget *Slipsten Säljutveckling AB*



Kostnaden för seminariet är 500 kr exkl. moms, fika ingår.

Antalet platser är begränsat, "först till kvarn" gäller.

Välkommen med anmälan eller frågor till

anette.karlsson@almi.se, tel. 013-200 700

Boka kommande seminarier i kalendern redan nu!

Måndag 30 maj kl. 15-18, NORRKÖPING: Facebook, Twitter och blogg för företagare

Måndag 5 sep kl. 15-18, LINKÖPING Tema kommer senare

Måndag 3 okt kl. 15-18, NORRKÖPING Tema kommer senare

Måndag 7 nov kl. 15-18, LINKÖPING Tema kommer senare

Måndag 5 dec kl. 15-18, NORRKÖPING Tema kommer senare



En investering för framtiden



Tillväxtseminarierna är en del av projektet Företagscoachning Östra Mellansverige (FÖM), ett projekt för samverkan över organisations- och länsgränser i Sörmland, Uppsala, Västmanland, Örebro och Östergötlands län. Syftet är att stödja företag med möjligheter till utveckling eller som har behov av förnyelse och tillväxt. Projektet finansieras av Europeiska Unionens utvecklingsfond, Regionförbundet Östsam och ALMI Företagspartner.