

## ”Jeg føler mig meget bedre til at få budskabet frem - og kortfattet”

*Kursusdeltager udtaler sig om Optimax kurset: Grundlæggende salg, Salg 1*

Kristoffer Saunamäki fortæller: ”Jørgen har været god til at forstå mine behov og give indsigt i teknikker, som vil være specielt effektfulde for mig – værktøjer, som vi så straks efter, har prøvet af.”

Kristoffer fra BetterHome har deltaget i et 1:1 salgskursusforløb over 3 halve dage og med en Opfølgingsdag tre uger efter – ledet af Jørgen S. Lauritsen, Optimax.

Kristoffer fortsætter: ”Netop disse rollespil har givet mig rigtig meget. Jørgen var god til at basere dem på aktuelle og relevante cases der svarer til min hverdag og give feedback.

Kurset omfatter alt fra spørgeteknikker til afslutningsteknikker. Samt bl.a. skriftlig kommunikation - herunder det at skrive mere sælgende. Det har været en øjenåbner for mig at stifte bekendtskab med metoderne og mine mails og rapporter er nu formuleret, så lægmanden bedre forstår værdien af det, vi sælger.

Min performance foran mange mennesker skaber også synlige resultater, da jeg ikke længere er så nervøs men meget mere afslappet.”

Kristoffer Saunamäki, salgsansvarlig i BetterHome ApS, Banestrøget 23, 2630 Taastrup, [www.betterhome.dk](http://www.betterhome.dk)

*BetterHome tilbyder konkrete løsninger, der bidrager til et lavere energiforbrug og bedre indeklima. BetterHome ApS er ejet af Danfoss, Grundfos og Rockwool.*

Kort om Optimax

Optimax tilbyder sine kunder salgsrådgivning, sparring samt udførelse af salgsarbejde i sit ”Lej en salgschef” koncept. Vi tilbyder desuden et bredt udvalg af salgs- og phonerkurser.

Optimax er etableret i 1998 af Jørgen S. Lauritsen, ingeniør og HD i organisation og strategi.

