

Læs Give Avis | Om os | Annoncer | Kontakt

GiveAvis



Masser af ros til Flextra Cup!



Fremragende Fight Night i Give!



Fotos fra THOR CUP

FORSIDE LÆSERBREVET SPORTEM PERSONLIGE GALLERI SPORT GALLERIER TRAFIK VEJRET TEMAARTIKLER

vejleamtsfolkeblad.dk 9/22012 05:36 | Læge: Breivik var af

Søg efter... Su

Salgscoach til Giveforretninger: Positiv energi er sagen!



Salgscoach Jesper Christensen leverede et underholdende og berigende foredrag/show, da Give Avis onsdag d. 8.2. holdt 'inspirationsaften' for byens forretningsdrivende.

Foto: JIM HOFF

[SE FLERE BILLEDER](#)

Onsdag aften i sidste uge inviterede Give Avis byens forretningsdrivende til inspirationsaften med salgscoach Jesper Christensen. Den dynamiske salgsmotivator serverede et interessant og inspirerende show/foredrag over 2 halve, hvor de godt og vel 100 fremmødte både følte sig godt underholdt og åndeligt beriget.

Jesper Christensen, der bl.a. har en fortid som marketings- og salgsdirektør, opererer nu ud fra eget firma, og han er på en rundtur på besøg hos Jyske Mediers ugeaviser her i regionen. Christensen skal både blotlægge de lokale ugeavisers styrkeområder i forhold til butikernes muligheder for salg (og mersalg) samt inspirere ledere og ansatte til at få deres virksomhed til at fremstå som en inspirerende, velfungerende og dynamisk enhed, hvor 'folk bare elsker at gå på arbejde'. 1. halvleg af sættet gik mestendels på ugeavisene, hvor Jesper Christensen bl.a. kunne afsløre, at der pr. år bruges 2 milliarder kroner på annonceringer i disse. 70 % af den danske befolkning læser ugeaviser, og Give Avis har eksempelvis et fast læserkorps på 24.000 læsere pr. uge. Læg dertil de mange klik på netavisen.

Annoncer skal ses af mange

– Det altafgørende mht. annoncering i ugeavisen set med annoncørens briller må/bør altid være: Hvor mange læsere ser min annonce, og ikke hvor billigt kan jeg få mine annoncer. Det nytter jo ikke noget med en billig annonce, hvis der ikke er ret mange, der ser den, lød det fra Jesper Christensen, der også kom med det gode råd til de forretningsdrivende, at de skal sørge for at give deres annoncepøllitik et serviceeftersyn. –Er der noget vi kan gøre anderledes, og er der noget vi ikke får fortalt? spurgte Christensen ud over salen, og gav derefter eksempler på annoncer der virker, og nogle der ikke virker.

Hvordan er salgshumøret?

Efter pausesandwichen blev et par af aftenens temaer skiftet ud og nye spillere kom på banen. Vi gik et par trin op på det mere filosofiske plan, hvor snakken faldt på 'værdier'. Hvilket signal vil man sende som butik? Hvilken salgskultur har man? Og helt nede på jorden igen: Hvordan er salgshumøret i forretningen? – Mødes kunderne af friske veloplagte sælgere, der hele tiden spørger ind til kundernes behov og dermed er med til at skabe mersalg i forretningen, eller står der en fornærmet mokke ovre i hjørnet og venter på fyraften med korslagte arme? provokerede Christensen, der selvfølgelig nok mente, at det i Give måtte dreje sig om første del af udsagnet.

Kører du på positiv eller negativ energi?

Dermed kom vi over til aftenens kernepunkt: Tilfører du din virksomhed positiv eller negativ energi? – Det er så afgørende for et godt arbejdsklima og dermed også for, at forretningen trives og vækster (også salgsmæssigt), at man kommer med positiv energi. God udstråling, humor og overskud og god kommunikation er alle vigtige parametre i bestrebelse på at udvikle en positiv profil, påpegede Jesper Christensen, der også understregede vigtigheden af et godt netværk – uanset om det er på omklædningsrumsniveau i fodboldklubben eller på jakkesætsniveau i logen.

Johanne gik over Aaen efter 'mersalg'

Og så lukkede den energiske vendelbo aftenen af med et rammende eksempel på, hvad god udstråling, positiv energi og god kommunikation kan gøre. – Tænk på partiet Enhedslisten. Hvem havde hørt om dem, da Frank Aaen var leder? Så blev TV-Darlingen Johanne B. Schmidt leder – og nu sidder man med 12 mandater i Folketinget og ret stor indflydelse på regeringens beslutninger. Det kan man da kalde 'mersalg' for alle pengene, lød det muntert fra scenekanten, hvorefter de fremmødte sendte den veloplagte foredragsholder af sted med bragende klapsalver.

Godt at få rusket lidt op i tingene

– Det var en god aften. Jesper Christensen rørte på en sjov og underholdende måde ved mange centrale ting, der er vigtige for vores hverdag i butikkerne, og selv om man nok vidste meget af det, han fortalte, så er det rigtig godt, at der lige bliver rusket op i tingene en gang imellem, så man får stoppet op og kigget på ens forretning 'lidt udefra', udtalte Hanne Juhl Fra Sportigan, Give. – Og så er det da også fedt at komme op og høre, at mange af de ting vi gør, er rigtige og gode i forhold til de ting Jesper Christensen fortalte om, lød konklusionen fra Hanne Juhl.

Hoff

Annonce

Vejle Autogenbrug



VI GIVER EN GOD SKROTPRIS PÅ BILER

v/Chris Møller
Jerlev Landevej 16 • Ødsted • 7100 Vejle
"Ved rundkørslen"
Tlf.: 7583 7477 • www.vejle-autogenbrug.dk

ÅBNINGSTIDER:
Mandag-fredag 9.00-16.30 • Fredag 9.00-16.00
Lørdag i lige uger 9.00-13.00

JN Stubfræsning
Bortfræsning af stubbe, rødder, bambus m.m.
Alt i trafikledning/specialfældning

Jørn Nielsen
Tlf. 75 73 46 68 - Mobil 40 17 49 90
jnstubfræsning@mail.dk