



”Jeg var med i Grindsted, da Jesper Christensen holdt sit foredrag der. Men han er simpelthen så inspirerende og hylende morsom, at jeg bare måtte høre ham igen.”

*Deltager på fyraftensmøde i Billund*

# Peptalk der virker!

## Fyraftensmøde den 13. marts

Det kan godt være, at vækst og sorte tal på bundlinjen er målet, men der er ikke meget ved at nå det, hvis det ikke er sjovt undervejs. Ud fra den filosofi har Jesper Christensen skabt en succesfuld coach- og konsulentvirksomhed, hvor han inspirerer andre og viser, hvilket potentiale der ligger i den positive tankegang. Han besøger Frederikshavn den 13. marts, hvor FREDERIK holder Fyraftensmøde på The Reef.

”I sidste ende handler det om god stemning, uanset om du er butikks- eller virksomhedsejer.

Dine kunder og samarbejdspartnere kan mærke, hvis medarbejderne ikke trives, og hvis stemningen er negativ,” siger Jesper Christensen. Han slår dermed fast, at humør og begejstring på arbejdspladsen ofte hænger sammen med succes.

Når medlemmerne kommer til Fyraftensmøde forventer Jesper Christensen sig intet andet, end at folk kommer i godt humør og med en tro på fremtiden. ”Jeg skal nok styre løjerne, jeg vil blot gerne, at folk kommer hjem med redskaber til, hvordan man kan skabe mere salg og få flere kunder. Jeg lægger ud med annoncer og markedsføring – noget

at det, som optager os mest, nemlig hvordan får jeg mest ud af reklamekronerne. Den anden del af aftenen kommer jeg omkring selve kunden; hvordan man får skabt den gode kontakt, mersalget og hvordan man får sendt kunden af sted med en oplevelse af succes. Lykkes det, kommer han jo højst sandsynligt tilbage og vil også fortælle andre om din virksomhed,” understreger Jesper Christensen. Han holder på, at den professionelle rådgivning er med til at skabe trofaste og tilfredse kunder.

### På 10. år

”Jeg har faktisk ti års jubilæum i år, og undervejs har jeg haft mange forskellige opgaver inden for coaching, teambuilding og salgstræning. Blandt andet har jeg

nogen faste kunder, butikker og virksomheder, som efterhånden har ’brugt’ mig i seks år,” fortæller Jesper Christensen. Han har haft salgsbranchen under huden længe nok til at opleve både vækst, stagnation og krise.

”Det allervigtigste og helt grundlæggende råd er, at man aldrig skal holde op med at markedsføre sig. Man tror, at alle kender ens navn og virksomhedsfilosofi, men der dukker nye butikker op og tiden går. Selvom midlerne i nogen perioder er færre, gælder det om at holde sig synlig. Et andet godt råd er at vide, hvad man vil signalere som virksomhed. Det er med til at skabe et udgangspunkt for god og målrettet markedsføring. Men jeg kommer meget mere rundt om emnerne på The Reef den 13. marts.”