



SIG-GRUPPE OM SALG - EN NETVÆRKSGRUPPE FOR DIG SOM ØNSKER MERE SUCCES MED SALG AF IT-LØSNINGER

It-forum midtjylland samler en ny SIG-gruppe i efteråret 2011 med temaet salg.

Formålet med gruppen er at skabe udvikling, der optimerer og styrker deltagerens B2B-salgs- og markedsføringsaktiviteter på de nære såvel som de fjerne markeder. Dette opnås ved, at der i netværket gives mulighed for at videndele de mange erfaringer, der samlet set findes blandt deltagere i gruppen. Dermed øges og aktualiseres den enkelte virksomheds salgsindsats.

Netværksaktiviteterne opdeles i eksterne og interne viden- og erfaringsudvekslinger.

De eksterne aktiviteter har fokus på at drage nytte af erfaringer fra eksterne personer med relevante spidskompetencer, herunder at dele aktuel viden og erfaring om specifikke salgsværktøjer, eksempelvis på fokusområder som salgsstrategi, kontrakter, CRM, kundeemnegenerering, salgsforecast, markedsoplysninger, sælgerstyring, m.v. Af andre eksterne aktiviteter kan nævnes udarbejdelse af specifikke markedsanalyser og indsamling af relevant markedsinformation, som flere deltagere i gruppen kan have udnyttelse af.

Desuden giver SIG-gruppen mulighed for, at de enkelte deltagere kan give hinanden direkte sparring på aktuelle udfordringer. For at opnå den optimale synergieffekt i netværket, er alle deltagerne indforstået med, at netværkssamarbejdet foregår efter "give & get" princippet.

Der afholdes 4 fastplanlagte møder i perioden september 2011 – marts 2012. Desuden bliver det undervejs muligt at deltage i relevante ad-hoc møder m.v.

MÅLGRUPPE

Gruppen henvender sig til dig, der har ansvaret for salg, forretningsudvikling m.v. i komplementære teknologivirksomheder, der arbejder med udvikling og afsætning af software- eller hardwareløsninger.

YDERLIGERE INFORMATION:

Har du uddybende spørgsmål om gruppen, så kontakt Jens Uggerhøj, 40 95 11 10 eller jens@uconnect.dk

TILMELDING:

Hvis du ønsker at deltage i gruppen, kan du tilmelde dig på www.itforum.dk.

ØKONOMI:

Det koster kr. 6500 + moms at være med i netværket (4 møder og evt. ad-hoc møder).

FACILITERING AF MØDERNE:

Møderne faciliteres af Jens Uggerhøj, indehaver af konsulentvirksomheden UCONNECT ApS med speciale i salgsoptimering, international salg, forretningsudvikling, go-to-market strategi, markedsanalyser og kundearrangementer samt facilitering af netværk og advisory boards, www.uconnect.dk.

OPSTARTSMØDE:

Torsdag den 22. september fra 9.00 til 15.00, INCUBA Science Park.