

Seriegründer Morse til Stjørdal



TIL STJØRDAL: Kenneth Morse kommer til Stjørdal 27. september

Seriegründer Kenneth Morse kommer til Radisson Blu Værnes 27. september.

Morse skal å lære norske bedrifter om hvordan de skal lykkes med helhetlig salg og markedsføring i et stadig tøffere marked både nasjonalt og globalt.

Proneo i Stjørdal sammen med samarbeidspartnere NTE, Fokus Bank, Reklamebanken og Innovasjon Norge står bak arrangementet som er et næringslivsseminar om salg og salgsstrategier for ledere og nøkkelpersoner i regionens bedrifter. Ken Morse har vært i Norge en rekke ganger og vekket stor interesse og entusiasme blant næringslivsledere i regionen.

– Dette blir et viktig seminar for bedrifter i Trøndelag og en unik mulighet til å lære og la seg bli inspirert fra en erfaren ringrev innenfor salg. Bedrifter fra hele landet har mulighet til å melde seg på. Vi har sendt ut invitasjoner til bedrifter vi mener er i målgruppen forteller Susanna Brynhildsen fra Proneo, som er prosjektleder for seminaret. Bedrifter som ønsker å bli invitert kan også melde seg på ved å ta kontakt med Brynhildsen på Proneo.

Ken Morse har arbeidet med business to business segmentet i over 40 år, har etablert fem suksessrike selskaper samt

etablert det velrenommerte MIT Entrepreneurship Center. Han har også rukket å gi råd til Obama-administrasjonen.

Som deltager får man bl.a. tilgang til en praktisk metodikk knyttet til tema som er sentrale for enhver virksomhet:

Hvordan utvikle en slagkraftig salgsstrategi?

Hvordan lykkes i gjennomføring av strategien?

Hva som skal til for å oppnå større salg og mersalg?

Morse metodikk bygger på erfaringer fra oppstart og utvikling av egne selskaper, og deltagerne engasjeres i dialoger, diskusjoner og erfaringsutveksling.

– I løpet av seminaret arrangeres "Elevator Sales Pitch Exercise", der deltagere vil møte "potensielle kunder", representert ved erfarne norske næringslivsledere. Oppgaven er å kommunisere hvordan et samarbeid med din bedrift vil være verdikrende for kunden. Dette gjennomføres i en "en-til-en" situasjon.

I tillegg til å gi innsikt i effektive og praktiske salgsverktøy, veiledninger og praktisk trening, gir seminaret en unik mulighet for å bygge nettverk, sier Brynhildsen.

BJØRNAR SANDVIK 74 83 95 00
redaksjonen@bladet.no