

EKVILIBRIUM TALARFÖRMEDLING PRESENTERAR

# ÅRETS STORA SÄLJEVENT!

- MÖT SVERIGES HETASTE VISIONÄRER, KOMMUNIKATÖRER OCH SÄLJCOACHER  
OCH LYSSNA TILL HUR DE TROR ATT VINNANDE SÄLJ SER UT PÅ FRAMTIDENS MARKNAD



**PG WETTSJÖ**

Ge kunden en positiv chock!



**ELAINE EKSVÄRD**

Sälj- och pitchretorik



**MARK GALLAGHER**

Building winning business



**PER LANGE**

Close the deal

## STORA SÄLJDAGEN



**LISA EKSTRÖM**

Sälj med hjärtat!



**MAGNUS HELGESSON**

Från 0-700 miljoner



FOTO: MORGAN NORMAN

**HENRIK SCHYFFERT**

Släpp sargen – våga samarbeta!



**KATTIS AHLSTRÖM**

Konferencier

+ Per Sandström (DJ) Avenue (Musik)

16/3 2018 **STOCKHOLM**

📍 OSCARSTEATERN 🕒 09:00-16:00

LÄS MER OCH BOKA DINA BILJETTER PÅ  
[www.storasaljdagen.se](http://www.storasaljdagen.se)

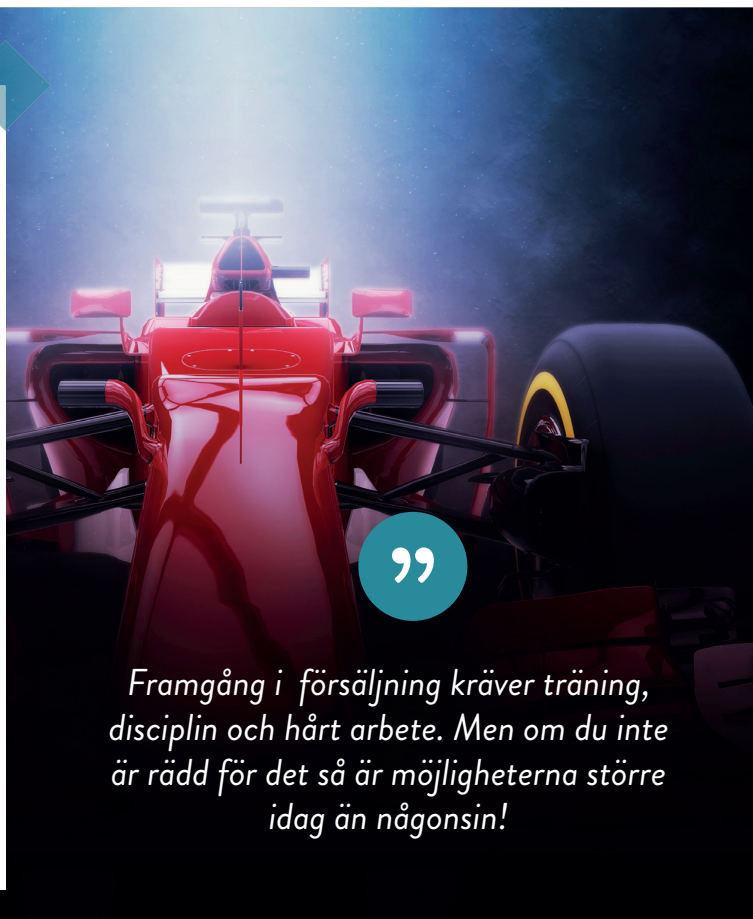


## MARK GALLAGHER

### BUILDING WINNING BUSINESS

Extra roligt är att vi äntligen har fått hit denna superlegend inom Formel-1 världen, Mark Gallagher. Han var med och byggde upp Red Bulls legendariska Formel 1-team som blivit världsmästare fyra gånger och han har jobbat sida vid sida med ikoner inom racingvärlden som **Michael Schumacher, David Coulthard** och **Mika Häkkinen**. Han är dessutom en underbar föreläsare som använder Formel-1 världen som liknelse för att berätta hur du och jag kan bygga vinnande affärer! Mark får absolut högsta betyg, 4,96 av 5,0 av våra kunder. **Miss inte detta tillfälle att lyssna på en av Europas mest efterfrågade föreläsare!**

**Vad krävs det för att bli en vinnare under hög press?**  
Ingen kedja är starkare än dess svagaste länk. I Formel 1 kan skillnaden mellan att vinna eller försvinna vara hur duktiga däckbytare man har. Alla kuggar ska slipas – alla i teamet räknas. Han är dessutom ödmjuk och en mycket karismatisk föreläsare som får toppbetyg av våra kunder. Oavsett om ni är intresserade av Formel 1 eller inte är detta en föreläsning som kommer ge er många aha-upplevelser och insikter om mekanismen i lagbygge. På ett anekdotiskt och humoristiskt sätt berättar Mark om hur vi skapar vinnande team.



*Framgång i försäljning kräver träning, disciplin och hårt arbete. Men om du inte är rädd för det så är möjligheterna större idag än någonsin!*



## ELAINE EKSVÄRD

### SÄLJ- & PITCHRETORIK

**Vägar till snabba avslut och långsiktiga relationer.**  
Elaine har kallats Sveriges skickligaste retorikcoach. Är det presidentval i USA, riksdagsval i Sverige eller att kungabarnen gifter sig och TV vill ha experthjälp med synpunkter på talen, då kallas Elaine in. Hon är även en mycket uppskattad säljcoach.

Denna föreläsning har ett tydligt mål; att få folk att köpa det ni vill att de ska köpa. Ni behöver formuleringar som får folk att agera. Utöver en grundlig kommunikationsgenomgång ges ni även insikter om den bakomliggande psykologin för att vinna affären.

Ur innehållet: *Modern säljretorik, Första intrycket – så får du kunden att gilla dig på 90 sekunder, Hantera introverta och extroverta kunder, Motivera priset och få köpare att vilja betala för dina idéer samt Maktstrategier och Argumentationsteknik.*

FOTO: JESPER ANHEDE

# VAD KRÄVS FÖR ATT SÄLJA BÄTTRE?

OM DU KUNDE ÖKA DIN SÄLJPRESTATION  
- VAD SKULLE DET INNEBÄRA FÖR DITT  
FÖRETAG OCH FÖR DIG PERSONLIGEN?



FOTO: MORGAN NORWAN

## HENRIK SCHYFFERT SLÄPP SARGEN - VÅGA SAMARBETA

Här bjuder Henrik på ett ovanligt underhållande föredrag om mod, beslutsamhet och om att våga. Hur får vi kunder och medarbetare att samarbeta för att nå målen? Anekdoter och komik blandas med allvar.



## LISA EKSTRÖM SÄLJ MED HJÄRTAT OCH HJÄRNAN!

Lisa, fd försäljningschef på SAS, har tjugo års erfarenhet av ledarskap inom försäljning och kundservice. Prestigelöst blandas fakta med anekdoter och egna erfarenheter. Varför ska du välja tio? Och vad kan det få för konsekvenser på sikt? Känner du att du har mer att ge men vet inte riktigt hur? Då har Lisa nycklarna! Kan gnälliga kunder vara det bästa som finns?



## MAGNUS HELGESSON FRÅN 0-700 MILJONER

Magnus hade tidigt målet att bli miljonär och nådde det redan som 21-åring. Som 23-åring öppnade han Sveriges första Harrysrestaurang. Det blev en makalös succé, kedjan växte och franchisetagarna strömmade till. Han är en av få inspirationsföreläsare som också har haft en framgångsrik karriär inom näringslivet. Lyssna på hans tips som kommer få dig att bli en storsäljare!



### ★★ STORA INSPIRATIONS-DAGEN - VÅRTURNÉ 2018 ★★

Miss inte heller att boka in våra fantastiska personaldagar. En inspirationsdag fylld med motivation, teamwork och arbetsglädje för hela arbetsgruppen!

Till dessa orter kommer vi och inspirerar i vår: 14/5 Visby, 15/5 Västerås, 16/5 Växjö, 17/5 Linköping, 23/5 Malmö, 24/5 Göteborg, 25/5 Stockholm, 28/5 Umeå och 29/5 Örebro.



## PER LANGE CLOSE THE DEAL

**100% av intäkterna kommer från försäljning.** Per Lange är Sveriges mest anlitade talare inom Sälj och Kommunikation. Han har utbildat över 5 000 säljare och säljchefer. Hans metodik används av ett hundratal nordiska organisationer. Han har kallats försäljningens Hans Rosling och det är i ett rasande tempo han hjälper oss spränga våra säljmål!



## PG WETTSJÖ SVERIGES SÄLJGURU NO. 1

PG är föreläsarnas Zlatan på scen! Han har varit med längre än de flesta och vet hur man ger kunden en positiv chock och effektivt stänger affären. Över 250 000 har lyssnat på hans säljråd och gett honom sjukt bra betyg. Det här kan vara det roligaste föredrag du kommer att få uppleva och det mest användbara! För att citera honom själv: *Han är äckligt bra!*



## KATTIS AHLSTRÖM KONFERENCIER

Kattis är av landets vassaste och folk-käraste journalister. Som konferencier på **Stora Säljdagen** kommer hon träffsäkert och engagerat sätta fingret på dagens huvudfrågor och lyfta fram det vi alla vill ha svar på: Hur säljer vi mer? Hon har en gedigen erfarenhet från näringslivet, bl a från tiden som chef på Bris.



# STORA SÄLJDAGEN

RETURADRESS: Ekvilibrium Talarförmedling AB | Seglarvillan / KSSS | Hotellvägen 7 | 133 35 Saltsjöbaden

## VARMT VÄLKOMNA TILL ÅRETS STORA EVENT INOM SÄLJ OCH KUNDVÅRD!

Spräng alla säljmål men sätt dem högt! Vad är skillnaden mellan att sälja bra och att sälja enastående. Ge din säljkår en riktigt motiverande säljinjektion.

Ni kommer få råd, strategier och väl fungerade verktyg. Insikter, argument och erfarenheter som ni kommer att ha stor nytta av i er roll som säljare. Anmäl säljkåren redan i dag för vi räknar med att det snabbt blir utsålt. Välkomna!

### DAGENS ÄMNER

- ✔ Säljande retorik – grunden i säljet
- ✔ Det viktiga avslutet
- ✔ Ge optimal kundvård
- ✔ Close the deal!
- ✔ Framgång är ingen slump
- ✔ När är det dags för avslut
- ✔ Hur bemöter vi klagomål, invändningar och ett nej?
- ✔ Att sälja inför grupp
- ✔ Alla är säljare i företaget
- ✔ Hur du blir ekonomiskt oberoende
- ✔ Gå inte ut och sälj – Sälj när du är ute!
- ✔ Chocka kunden med rätt bemötande
- ✔ Sälj för icke-säljare
- ✔ Första intrycket – så får du kunden att gilla dig på 90 sekunder

*John Hansson*

JOHAN HANSSON  
VD & EVENT MANAGER,  
EKVILIBRIUM TALARFÖRMEDLING

## ANMÄLAN // STORA SÄLJDAGEN STOCKHOLM 16/3 2018

Anmälan kan göras portofritt på denna svarstalong, per telefon 08-663 06 80, fax 08-663 06 98 eller per mail; bokning@ekvilibrium.se

Jag vill beställa \_\_\_\_\_ st platser till **styckpris 3 795 SEK exkl. moms.** I priset till Stora Säljdagen ingår lättlunch, för- och eftermiddagskaffe med dopp, After Work, mingel, liveband, DJ och happenings.

PORTO  
BETALT

KONTAKTPERSON

FÖRETAG

ADRESS

TELEFON & E-POST

Svarsförsändelse  
Kundnummer 20526790  
133 20 SALTSJÖBADEN

### Bekräftelse och faktura skickas per post. Är seminariet fullbokat meddelar vi er omgående.

Deltagarbekräftelse och fakturaunderlag skickas till er per post. Ni kan avboka er fram till fyra veckor innan kursdag - därefter är anmälan bindande. Blir du förhindrad att delta kan du kostnadsfritt överlåta platsen till en kollega. För fullständiga avbokningsregler vänligen se [www.talarformedlingen.se](http://www.talarformedlingen.se). Ekvilibrium förbehåller sig rätten att vid oförutsedda händelser ändra i programmet. Copyright © 2017 Ekvilibrium talarförmedling AB. All rights reserved. Stolt presenterat av Ekvilibrium Talarförmedling AB | Seglarvillan / KSSS | Hotellvägen 7 | 133 35 Saltsjöbaden AVS. 21Grams, Box 43, 121 25 Stockholm. Returadress: Ekvilibrium Talarförmedling AB | Seglarvillan / KSSS | Hotellvägen 7 | 133 35 Saltsjöbaden