

Mogens Klein
Senior Consultant – Trening – B2B

THE ART OF SELLING

Mogens tar utgangspunkt i at alt salg starter med riktig innstilling. Enhver kan være selger, men få oppnår suksess. Det hjelper ikke å ha verdens beste løsning dersom du ikke forstår adferdsmønstre, samspill og beslutningsprosesser.

Mogens Klein gir praktisk anvendelige verktøy som gir raske resultater!



Mogens Klein har siden 1985 drevet selvstendig virksomhet og på fulltid jobbet med kompetanseutvikling med fokus på salgstrening, coaching, leder- og organisasjonsutvikling på alle nivåer. Han har selv salgsbakgrunn fra IBM og regnes som en av de aller fremste ekspertene på salg i Skandinavia. Gjennom sin svært lange erfaring og med over 2000 kurs- og konsulentdager har han bygget seg opp en solid erfaring mellom teori og implementering.

Mogens Klein har en dyp forståelse av verktøyene og prosessene som skal til for å drive en effektiv salgsorganisasjon og hva som bidrar til at enkeltpersoner gjør suksess i selgerrollen.

Han har selv vært med å snu salgsorganisasjoner med dårlige resultater til eksplosiv vekst i synkende markeder. Blant kundene hans finner vi tunge IT-selskaper som Citrix, Logica, Oracle, HP, Cisco og Microsoft.

Mogens Klein opptre med en pondus og en karisma så selv de mest erfarne selgere får tillit til ham og lar seg inspirere av ham. Mogens er en av Skandinavias dyktigste og mest inspirerende undervisere innenfor salg og salgstrening.

Microsoft DK

I HP standardiserte vi på Mogens Kleins salgstrening. Vi var ekstremt godt fornøyd med utbyttet av satsingen. Vi kan anbefale Mogens Klein både innen salgsoplæring, og innen holdningskapende arbeid for både salg og teknisk.

Frode Haugli

Tidl. Adm. Dir. Hewlett-Packard Norge AS

Det er lett å lære hos Mogens. Han er opptatt av at det enkelte individ skal utvikle seg og få tilkompetanseheving. Mogens Klein har etablert en metode og struktur som baserer seg på både moderne tenkning innen pedagogikk og psykologi, og Mogens lange erfaring innen salg og kundebehandling. Dette gjør at deltakerne får med seg holdninger og metoder som de kan benytte i alle sammenhenger etterpå. Mogens er fremdeles på hugget, og han er en foroverlent mann som det er spennende å høre på. Anbefales!

Jan Dagfinn Midtun

tidligere direktør i Ementor

Ementor benyttet Mogens til trening både for salg og teknisk

GNT Norway AS og undertegnede har brukt Mogens Kleins trening gjennom det siste året. Målet var å investere i og heve standarden på våre selgere. Vi har etterfølgende også brukt Mogens til å trene mellomledere og på toppledernivå, for å videreutvikle strategien og styrke samholdet i ledergruppen. Vi har oppnådd alle målene vi satte oss med ekstern trening av medarbeiderne, og ser resultatene allerede. Jeg kan klart anbefale Mogens til å utvikle selgere, men også ledere i andre selskaper og bransjer.

Alex Jensen

Managing Director

www.b2bsalg.no
post@b2bsalg.no

