



★ Direktør for Hydac i Langeskov og formand for Kerteminde Erhvervsforening, Jens Haugaard, syntes rigtig godt om foredraget med salgskoachen Jesper Christensen, og han har også efterfølgende kontaktet salgskoachen for at bede ham komme med en peptalk til de 55 medarbejdere, som Jens Haugaard har ansat i sin industrivirksomhed.

# Erhvervsdrivende fik en peptalk

**FORERAG:** På Sortekilde mødte små 100 lokale erhvervsdrivende i sidste uge op for at blive inspireret af salgcoach Jesper Christensen.

AF METTE LOUISE FASDAL

mifa@fyens.dk

**NORDØSTFYN:** Små 100 erhvervsdrivende var i sidste uge mødt op på Sortekilde i Kerteminde for at få en peptalk af salgcoach Jesper Christensen. Han skulle give de fremmødte nogle guldkorn til, hvordan de kan optimere og profilere deres forretninger bedre.

Det var Kerteminde Ugeavis, der stod for arrangementet.

- Jeg er glad for, at der er mødt så mange frem. Vi kunne måske have været flere, men jeg glæder mig over, at det er sådan en bred



★ Salgskoache Jesper Christensen gav de fremmødte på Sortekilde en masse inputs om salg og markedsføring, som de kunne tage med hjem og bygge videre på.

vifte af forskellige virksomheder i hele Kerteminde Kommune, som har taget mod vores tilbud, understregede Kerteminde Ugeavis' salgsleder, Søren Navne.

De fremmødte, der havde takket ja til Ugeavisens tilbud om at få et verbalt indspark, var blandt andet den lokale detailhandel, de lokale håndværkerværkere og store og mindre erhverv.

## Energiindsprøtning

Foredragsholderen Jesper Christensen - der er cand. merc. og tidligere salgs- og marketingsdirektør - leverede varen i form af et foredrag, der var fyldt med energi og en masse humor, som fik motioneret de fremmødtes lattermuskler.

Han kom ind på emner som den gode annonce, den gode salgskultur, den dygtige netværker, og hvordan man kan være henholdsvis energigiver og energidræber.

- Erhvervsfolkene har hængt lidt i det de seneste år, så de har godt af lige at få en energiindsprøjtning, som måske også kan være en øjenåbner for, hvordan de kan gøre tingene anderledes, fortalte Jesper Christensen, inden han sprang op på scenen på Sortekilde og leverede sit foredrag på to gange 45 minutter.

Jens Haugaard, der er direktør i Langeskov for Hydac, der forsyner danske og internationale

markeder med hydraulik- og elektronikprodukter, og som også er formand for Kerteminde Erhvervsforening, var også meget positiv efter, at han havde lagt øre til Jesper Christensens ord.

- For medlemmerne af Kerteminde Erhvervsforening var det guldkorn, der kom, understreger han.

Da de termer, som salgskoachen brugte, primært var rettet til medarbejdere i butikker, håndværkere og mindre erhvervsdrivende, har han som direktør af en industrivirksomhed med 55 medarbejdere bedt Jesper Christensen komme med en peptalk, som er rettet til Hydacs medarbejdere.

- Her vil han jo bruge nogle andre termer og historier. Han vil ikke bruge historier om, hvordan man gebærder sig, når man står i sin forretning, og der kommer kunder ind, og man skal forsøge at lave mersalg, som er historier, der er svære at bruge i min virksomhed.

- Men jeg synes, at hans foredrag på Sortekilde var *spot on* i forhold til 99 procent af de fremmødte, og derfor er jeg meget positiv.

- Jeg hørte også fra rigtig mange af medlemmerne af Erhvervs- og Cityforeningen, at de syntes, at det var godt, og de kunne bruge meget af det, for-

klarer Jens Haugaard.

- De har fået et fællessprog, har fået boostet deres team-ånd og kan nu minde hinanden om at huske at smile mere. De tør tale om de ting, fordi de lige har været af sted.

- De kan lige kigge ind i nabo-butikken og sige: "Husker I også at smile i dag?"

Jens Haugaard synes også, at Jesper Christensen havde én pointe i, at man som erhvervsdrivende skal være positiv, når der åbner nye butikker i ens område.

- Det skaber nemlig mere forretning, for så behøver man ikke køre til Odense og handle, og der er helt klart én styrke i, at man får en bred vifte af den samme type forretninger.

- Det er kun godt for dem, der er der i forvejen, påpeger han.

Jens Haugaard håber, at Kerteminde Ugeavis' initiativ med at invitere en foredragsholder, der kan levere en peptalk til de erhvervsdrivende, ikke bliver en enlig svale, men at der i lokalområdet bliver taget andre initiativer for at højne den generelle kvalitet i kundeoplevelserne i alle kommunens butikker og mindre virksomheder.



★ Ivan Dahl Petersen, lagerchef ved Hindsholm Maskinforretning: - Jeg synes, at det var et pissegodt oplæg, som Jesper Christensen kom med. Man kan sige, at mange af tingene ved vi i forvejen, men det var da med til at give os mere kampgejst og nye idéer. Eksempelvis ved jeg nu, at det hjælper at annoncere så meget som muligt for gøre opmærksom på sig selv. Man skal ikke fedtspille og vælge de billigste løsninger, for tingene kommer ikke af sig selv, når det gælder at markedsføre sig selv. Derfor overvejer jeg nu også i højere grad at annoncere på internettet.



★ Poul Hansen, Sportsmaster, Kerteminde: - Jesper Christensen fik mindet mig om mange af de ting, som jeg jo egentlig godt vidste. Ind i mellem kan vi jo have en tendens til at komme ind i nogle faste rutiner, og så kan det være godt at få sådan et boost, som salgskoachen kom med. På den måde kommer vi i tanke om, hvad det reelt er, der fungerer, når vi står over for en kunde.