



130 forhandlere "brød vanen" med OKI Business School og Torben Wiese

I slutningen af januar introducerede OKI første lektion i OKI Business School-regi: Salgstræning med den TV- og bog-aktuelle "vanebryder" Torben Wiese.

130 forhandlere oplevede på seks koncentrerede et-dags seminarer, hvordan det er muligt at ændre vaner i salgsprocessen. Gennem en række øvelser fik kursisterne øjnene op for nye måder at angribe hverdagen og salgsfasen på.

OKI Business School er på vej med nye træningstilbud - følg med på e-mail og via PartnerNet på oki.dk.

Tak til alle de deltagere, som har besvaret

vores spørgeskema om kurserne. Vi har fået utroligt mange positive tilbagemeldinger, Analysebureauet Refleks har udtrukket følgende 10 heldige vindere af Toben Wieses bog "Bryd vanen", som de automatisk få tilsendt.

- Michael Skou-Nielsen
- Jørgen Katholm
- Christian Toldam
- Jens Madsen
- Allan Poulsen
- Sanne Bentsen
- Jan V. Nielsen
- Birgitte Stæhr
- Brian Lindblad
- Kenneth Korshøj

Vindere fra OKI's forhandleranalyse

I starten af november måned udsendte OKI Danmark en on-line analyse til alle vores forhandlere i databasen. 23% af de adspurgte forhandlere deltog i undersøgelsen. Vi satte 2 stk. hotelophold på højkant og vores analysebureau Refleks trak følgende forhandlere som de heldige vindere:



- Torben Højholt fra Danalogic
- Jes Olesen fra Super sælgeren