



Dansk Droge A/S  
Industrigrenen 10  
2635 Ishøj  
Telefon: 43565656  
[www.danskdroge.dk](http://www.danskdroge.dk)



*Dansk Droge har specialiseret sig i udvikling, produktion og salg af multivitaminer, kosttilskud og naturlægemidler. 200 medarbejdere er beskæftiget med forskning, udvikling, produktion, kvalitetskontrol, pakning og distribution af et bredt sortiment af produkter. Hvert år produceres mere end 1 milliard tabletter samt flydende produkter på en af de mest moderne medicinalfabrikker i Skandinavien.*

*Dansk Droge er den førende producent af multivitaminer i Skandinavien. Udover et stort hjemmemarked har Dansk Droge en stigende eksport til 25 lande.*

## Kursus: Salg og motivation

---

Modtaget fra Tomas Rosenlund, salgsdirektør i Dansk Droge

---

### - Kurset skabte mærkbare forandringer

Vi ønskede at gøre salgsstyrken til en mere homogen gruppe. Med sælgere fordelt over hele landet, kan der hurtigt opstå situationer, hvor de sælgere, der er længst væk fra hovedkontoret, føler sig udenfor. Vi var samtidig af den opfattelse, at sælgerne ikke kendte hinanden godt nok til at få noget konstruktivt ud af hinandens kvaliteter på tværs af Storebælt.

I en virksomhed som vores, hvor resultaterne også er afhængig af sælgernes motivation, var netop motivationen noget, vi ønskede blev taget op. Endelig ønskede vi, at der blev sat fokus på salget, både før, under og efter kunden skulle besøges.

Vi valgte Coach Company til opgaven, fordi vi fik dem anbefalet af et af vores søsterselskaber, der netop havde brugt dem til en lignende aktivitet.

### - Mere samarbejde på tværs af salgsdistrikterne

Kurset var tilrettelagt, så teorien udgjorde et minimum. Til gengæld var det fyldt med en masse opgaver og øvelser, hvor sælgerne blev "tvunget" til at arbejde sammen på tværs af geografi, og det var med til at skabe en god stemning hele vejen rundt.

Kurset har givet os en mere homogen salgsstyrke, og der bliver i stigende omfang udvekslet erfaringer på tværs af salgsdistrikterne. Vi har samtidig mærket, at sælgerne har fået mere mod på at gøre en forskel hver især.

Selvom enkelte opgaver var grænseoverskridende for nogle, fik kursuslederen sælgerne til at slappe af og betragte opgaverne som udfordringer frem for forhindringer.

Med sin egen salgserfaring var kursuslederen desuden en væsentlig grund til, at sælgerne følte sig trygge og godt tilpas. Denne salgserfaring, kombineret med hans smittende humør og engagement gjorde, at alle var med – fra start til slut.

At et kursus kan være seriøst på en sjov måde, var dette et godt eksempel på.

### - Tillid er nøgleordet

Dette første møde mellem Coach Company og Dansk Droge, gav så meget tillid fra sælgere og ledelse, at det udviklede sig til et 12 måneders kursusforløb, med salgstræning og motivation. Disse emner lader man ikke bare alle og enhver tage op i et kursusforløb. Men netop tillid, kombineret med kursuslederens egen erfaring gjorde, at forløbet blev forstået og behandlet, med indblik i sælgernes liv, og samtidig ud fra ledelsens ønsker og målsætninger.

Som nævnt, et kursusforløb som dette er ikke noget man lader alle og enhver udføre, vi vil derfor ikke tøve med at anbefale Coach Company.

Med venlig hilsen  
Thomas Rosenlund  
Salgsdirektør