

# ÅRETS VINDERE

Nysgerrig på  
seneste trends om  
Morgendagens Salg?  
Kom til kåring  
23. maj 2024

## Future Sales Challenge 2024 INVITATION til kåring af vinderne

I Future Sales Challenge binder vi studerende sammen med ambitiøse virksomheder, der arbejder målrettet med Morgendagens Salg. På den måde manifesterer vi salg som en afgørende disciplin, og bygger bro mellem uddannelse, fag og fremtidens sælgere.

Få seneste nyt om Morgendagens Salg inklusive svar på, hvordan vinderne har opnået deres resultater. Og gå hjem med ny inspiration, nye netværkskontakter – og måske en praktikelev eller praktikplads.

### Vi kårer vinderne i kategorierne

1. Studiegruppen med den bedste afgangssopgave i valgfaget 'B2B salg' på Cphbusiness
2. Virksomheden med bedst udvikling i de 7 salgscykluser de seneste 12 måneder

### Juryen består i år af repræsentanter for Cphbusiness og Customer Agency.

\*) Forskningens parter: DI Handel, Business Danmark, CBS og Customer Agency

**Tid:** Torsdag den 23. maj 2024 kl. 15:00 – 17:00

**Sted:** Ferdinand, Rahbeks Allé 21,  
1801 Frederiksberg C  
(Customer Agency viser dig vej til arrangementet, når du ankommer)

**Tilmelding:** [adw@customeragency.dk](mailto:adw@customeragency.dk) senest 8. maj 2024, oplys navn, titel, virksomhed og mobilnummer

**Vigtigt:** Tilmelding efter først-til-mølle princippet (og no-show-fee på 500 DKK)

**Transport:** Offentlig transport næsten til døren og mulighed for gæsteparkering

### Fakta og forskning

Morgendagens Salg er baseret på forskning, og dokumenterer, hvordan B2B virksomheder kan øge deres salg 3-4 gange. Customer Agency har samarbejdet med forskerne, og udviklet det unikke dialog- og testværktøj SalgsScoreCard. Vi har nu 3.650 SalgsScoreCard diagnoser i vores base, og disse fakta bliver konstant brugt til at raffinere vores analyser og anbefalinger.

Arrangementet er for alle, der interesserer sig for Morgendagens Salg. Ud over kåringer og vindernes præsentationer er der naturligvis lidt godt at spise og drikke.