

**Sales Department**

Your ref.	Your letter of	Our ref.	Date	Page
		PMKR/ALV SM-06-4012	24. april 2006	1/2

MarketWatch

Att.: Keld Jensen

Fax:  
+ 45 3391 0524**Executive Forhandlingsteknik**

Som leder af FLSmidths globale projektsalgsafdeling, der står for salg af såvel komplette cementfabrikker som dele af cementanlæg til den globale cementindustri, fandt jeg det efter min tiltræden i juni 2005 vigtigt at få styrket projektsælgerens forhandlingskompetencer. Da FLSmidths projektsalgsafdeling udarbejder tilbud og efterfølgende forhandler kontrakter op til en værdi af over 1 mia. kr. er det overordentlig vigtigt, at de enkelte sælgere er klædt bedst muligt på i forhandlingssituationen, da forskellen på en succesrig og mindre god forhandling kan være mange millioner kroner – eller i værste fald tab af en potentiel ordre.

På denne baggrund blev det besluttet, at der skulle findes den bedst mulige partner til at gennemføre et program i forhandlingsteknik for FLSmidths projektsælgere. Planen var, at såfremt dette program blev en succes, skulle det efterfølgende tilbydes en bredere kreds af sælgere i FLSmidth og muligvis også repræsentanter fra indkøbsafdelingerne.

Det var fra starten et krav, at programmet skulle være direkte fokuseret på forhandlingsteknik, og således ikke være et bredt program der dækkede en række discipliner indenfor tilbud, forhandling, salg, projektledelse etc. Målet var direkte at styrke de forhandlingstekniske kompetencer, og det blev vurderet, at dette blev gjort bedst ved ikke at påbegynde et programforløb, der dækkede bredt. Dette meget specifikke krav indsnævrede antallet af mulige partnere, og på grund af programmets begrænsede omfang gav det samtidig mulighed for udelukkende at søge efter de dygtigste og mest professionelle udbydere af netop denne disciplin.

På baggrund af en spændende artikel i et af Danmarks førende dagblade blev bl.a. MarketWatch kontakten som potentiel udbyder af program i Executive Forhandlingsteknik. Efter de første kontakter blev det hurtigt klart, at MarketWatch fremstod som en meget seriøs og kompetent kandidat. Det blev dog besluttet at afsøge markedet yderligere for at sikre, at der ikke var endnu bedre udbydere på markedet indenfor netop denne disciplin. Således blev i alt tre konsulentfirmaer indbudt til forhandling om at få opgaven.

Efter et relativt kort forløb blev det besluttet at vælge MarketWatch til at stå for programmet i Executive Forhandlingsteknik til en gruppe bestående af 24 projektsælgere fra FLSmidths hovedkontor i Valby.

Your ref.

Your Letter of

Our ref.

Date

Page

PMKR/ALV  
SM-06-4012

24. april 2006

2/2

## MarketWatch

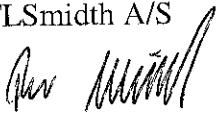
Programmet blev gennemført for to hold bestående af hver 12 deltagere. Programmets varighed for hvert hold var 2 + 1 dage med ca. 2 måneders mellemrum. Dette format blev valgt for dels at sikre, at de travle sælgere ikke blev revet ud af hverdagen for lang tid af gangen, og dels for at sikre, at dét der blev lært på første del af programmet blev fulgt op efter et vist tidsrum, hvorved den langsigtede effekt af indlæringen kunne maksimeres.

Allerede efter det første holds deltagelse i første seance, som blev gennemført af MarketWatchs administrerende direktør Keld Jensen, stod det klart, at programmet ville blive en succes. Evalueringen fra alle deltagere var overordentlig positiv såvel m.h.t. det faglige indhold som med udførelsen af lektionerne. En vurdering der blev delt af såvel undertegnede som FLSmidths HR-afdeling. Dette billede holdt også efter anden del af programmet.

Der er således et klart billede af, at de forhandlingsmæssige kompetencer er blevet styrket som ønsket efter at have gennemført programmet i Executive Forhandlingsteknik. Dette har også medført, at FLS nu planlægger at udbrede programmet til de andre dele af organisationen, som har behov for stærke kompetencer inden for forhandling.

Slutteligt vil jeg således varmt anbefale MarketWatch som underviser og partner i Executive Forhandlingsteknik.

Med Venlig hilsen  
FLSmidth A/S



Per Mejnert Kristensen  
Vice President