



PROGRAMINNEHÅLL

Var kommer våra bästa kunder ifrån?

Vilka sätt finns det att marknadsföra våra produkter och tjänster?

Vad är word-of-mouth?

Vilka är nätverkandets 3 framgångsfaktorer?

Vad är rätt mental inställning?

För framgång - Byt fokus

Olika beteendestilar och hur det påverkar mig.

Vilken är min idealkund?

Vad är en referenskälla och vad är en referenspartner?

Hur kan denna kunskap hjälpa mig nätverka?

Vem kan vara en referenskälla/partner?

Var hittar jag en dem?

AFFÄRER PÅ REKOMMENDATION

VAR KOMMER ERA BÄSTA KUNDER IFRÅN?

I **Affärer på Rekommendation** hjälper vi er att på ett tydligt och roligt sätt klarlägga att ofta kommer de bästa kunderna på rekommendation **OCH** vad vi kan göra för att locka till oss fler!

BESKRIVNING

Tillsammans går vi igenom, och tydliggör för alla deltagare, vikten av att alla i företaget aktivt tänker och agerar på ett sätt som drar till sig nya kunder.

Vi reder ut hur de kontakter som finns idag, och som redan genererar affärer, ser ut och vad var och en kan, och bör, göra för att skapa egna liknande kontakter.

Genom att definiera er idealkund och hur man på ett smart sätt kommer i kontakt med just honom eller henne ger vi deltagarna konkreta uppgifter att ta tag i.

Efter att ha genomfört programmet så har ni:

- Nya strategier och verktyg för att skapa mer Affärer på Rekommendation
- Individuella handlingsplaner

PROGRAMLÄNGD:

3 h

PRIS:

12 500kr



**REFERENS®
AKADEMIN**