



PROGRAMINNEHÅLL



Var kommer våra bästa kunder ifrån?

Så här fungerar referensmarknadsföring

Nätverksmatrisen

Olika sätt att marknadsföra våra produkter och tjänster

Nätverkandets framgångsfaktorer

Rätt mental inställning

För framgång - Byt fokus

Olika beteendestilar och hur det påverkar mig och mitt nätverkande

Sätt mål för ditt nätverkande.

Tänkbara referenskällor

Referensprocessens steg

Vad är nästa steg?

AFFÄRER PÅ REKOMMENDATION

ÖKAD LÖNSAMHET VIA REKOMMENDATIONER

I **Affärer på Rekommendation** hjälper vi er att på ett tydligt sätt klarlägga var era bästa kunder kommer ifrån **OCH** vad ni kan göra för att locka till er fler riktigt bra kunder!

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 sätta mål och gå igenom framgångsfaktorerna för lönsamt nätverkande 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
- Övat på genomförandet
- Individuella handlingsplaner för att skapa resultat

PROGRAMLÄNGD: 4 h**AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN**

ETT PROGRAM FRÅN REFERENSAKADEMIN