



PROGRAMINNEHÅLL



Nätverk, mingel eller sälj

Värdet av att ha en affärsidé med känsla!

Kartlägg dina nätverk

Affärsminglandets 10 budord

Introduktioner som fastnar

Att skapa och framföra effektiva presentationer

Placera dig i händelsernas centrum

Hur man marknadsför varandra

Att motivera andra

Utbilda och träna dina referenspartners

Utvärdera min effektivitet –och att ta ansvar

AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN

ATT ARBETA EFFEKTIVT MED REFERENSMARKNADSFÖRING

I **AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN** går vi tillsammans igenom hur man planerar och genomför ett aktivt och målinriktat nätverkande i syfte att generera ökad lönsamhet och mätbara resultat.

BESKRIVNING

Under ett antal halvdagar går vi igenom såväl planering och strategi och övar på själva genomförandet. Vi reder ut skillnaden på mingel och Affärsnätverkande och analyserar framgångsfaktorerna som avgör om Ert nätverkande kommer att bära frukt eller ej.

Våra utbildningstillfällen växlar mellan korta engagerande föreläsningar samt arbete såväl i grupp som enskilt. För att ge så snabb "payoff" som möjligt får deltagarna sätta mål för ett eget arbete på hemmaplan vilket också redovisas kontinuerligt till kursledaren.

Efter att ha genomfört programmet så har deltagarna:

- God kunskap om nätverkandets möjligheter och framgångsfaktorer
- En personlig och effektiv introduktion
- En preciserad idealkund och en plan för att nå den
- Kunskap om potentialen och tidsfaktorn inom nätverkande
- Verktyg för att mäta och analysera sin effektivitet

PROGRAMLÄNGD: 4 halvdagar**AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN**

ETT PROGRAM FRÅN REFERENSAKADEMIN