

**PROGRAMINNEHÅLL**

Att sälja utan att sälja

Vad är en referens värd

Hur kan vi få ut vårt budskap

Vad kan och vill jag göra

Teorin bakom

Genomförandet i praktiken

Värdet av en plan

Nästa steg

**NÄTVERKANDETS MÖJLIGHETER****ATT SÄLJA UTAN ATT SÄLJA!**

I NÄTVERKANDETS MÖJLIGHETER går vi igenom hur man kan sälja mer utan att egentligen känna sig som en säljare.

**BESKRIVNING**

Det perfekta programmet för organisationen som vill veta mer om vad man kan åstadkomma genom systematiskt nätverkande och hur det går till.

Ett innehållsrikt program som introducerar tankar och verktyg som kan skapa avsevärt högre lönsamhet för dem som omsätter det i praktiken!

**Efter att ha genomfört programmet så har du:**

- Kunskap om professionellt Affärsnätverkande
- En personlig handlingsplan

**PROGRAMLÄNGD: 1 h****AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN**  
ETT PROGRAM FRÅN REFERENSAKADEMIN