

PROGRAMINNEHÅLL



Så här fungerar referensförsäljning

Hur får vi ut vårt budskap

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

Min referensprocent

VCP-processen

Vad är nästa steg?

SÄLJ MER VIA REFERENSER

BÄSTA VÄGEN TILL NYA LÖNSAMMA AFFÄRER!

I **SÄLJ MER VIA REFERENSER** hjälper vi er att på ett tydligt sätt klarlägga var era bästa kunder kommer ifrån **OCH** hur ni på ett effektivt och systematiskt sätt kan locka till er fler riktigt bra kunder!

BESKRIVNING

Tillsammans går vi igenom, och tydliggör för alla deltagare, hur referensprocessen ser ut och hur var och en på ett effektivt sätt kan generera nya affärer via referenser.

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 SÄLJA MER VIA REFERENSER
- Individuella handlingsplaner

PROGRAMLÄNGD: 2 h**AFFÄRSNÄTVERKARSKOLAN**

ETT PROGRAM FRÅN REFERENSAKADEMIN