



Affärsmannaskap för "icke" säljare (1 dag)

Målgrupp:

För dig som möter kunden men inte är säljare. Kan även gälla callcenterpersonal, support och eftermarknad, backoffice osv.

Innehåll:

- Vad menas med affärsmannaskap?
- Vår vision och affärsidé i företaget och hur det påverkar mitt arbete
- Hur korrelerar våra värdeord med vårt affärsmannaskap?
- Hur kan vi ge kunden ett större mervärde?
- Vår roll i organisationens totala marknadsföring
- Service i världsklass – ett starkt konkurrensmedel
- Person- och situationsanpassad service
- Positivt tänkesätt och positiva uttryckssätt ger bättre kundkommunikation
- Sälja med service som verktyg
- Hur hantera klagomål och missnöjda/besvärliga kunder?

Datum:

- Kontakta Lonia för information

Investering:

Inkl kursmaterial, lunch och fika så blir investeringen 2 500,- exkl moms.

Information:

info@lonia.se alternativt tfn Lotta Nissbrandt 073 – 600 80 40