

HALUATKO UUSIA, HYVIÄ ASIAKKAITA?



”Miten tavoitan uusia hyviä asiakkaita?”

Näin kysyi minulta asiantuntijapalveluja tuottavan yrityksen johtaja. Koulutuksen aikana me kävimme tätä kysymystä lävitse. Myöhemmin hän sitten kertoi, että saamallaan opilla hän oli saavuttanut toistakymmentä uutta, hyvää, ostavaa asiakasta!

UUSIASIAKASHANKINTA HALTUUN!

Koulutus on sinulle, joka haluat menestyä, olet valmis katsomaan asioita eri näkökulmista ja haluat tehdä töitä tuloksellisesti, ei vain entistä enemmän toistaen.

Sen avulla:

- Erotut kilpailijoista; rakennamme yhdessä asiakashankintaan juuri sinulle ja sinuun henkilökohtaisesti perustuvan **ratkaisun**.
- **Voit uudistaa uusasiakashankintaasi** ja ymmärrät miksi toimintatapoja on välttämätöntä joskus muuttaa.
- **Opit hallitsemaan ajankäyttöä**; opit tekemään kohdennetumpaa työtä oikeiden **hyvien, asiakkaiden löytämiseksi**.

Koulutuksemme perustuu **sinun ainutlaatuisuuteesi**.

Koulutuksen sisältö:

1. Tunnista persoonalliset vahvuutesi; hyödynnä niitä asiakashankinnassasi. Työelämän tunneälytesti (*EBW*) antaa sinulle tiedon ja avaimet onnistumiseen.
2. Ennakkotehtävä; auttaa ymmärtämään omaa tilannettasi, miksi asiakas valitsisi juuri sinut.
3. Koulutuspäivä(intensiivivalmennus, 1 päivä); mietimme pienryhmissä soveltamismahdollisuuksia, askeleita ja ratkaisuja, sekä luomme yhdessä menestystarinan uusasiakashankinnastasi.
4. Jälkitehtävä; koulutuspäivän aikana sovimme jatkotehtävän ja sen palauttamisen aikataulun. Tehtävästä saat sitten henkilökohtaisen, yksityiskohtaisen palautteen.
5. Seuranta; sovitus ajan kuluttua käymme kanssasi läpi mitä haasteita ja onnistumisia olet kohdannut.

Investointisi on 480 € + alv