

Kundmötet

Det närvarande kundmötet!
Hur du säljer mera genom att vara dig själv!
Berättelser och exempel från verkligheten.

MÅLGRUPP:
Alla som har kundkontakter

MÅLSÄTTNING:
Trygghet, inspiration och framgång i kundmöten



En utbildningsträff, tillsammans med andra företag, som ger dig insikter och verktyg om hur du kan använda din egen personlighet som en framgångsfaktor i dina kundmöten.

Håkan delar med sig av sina kunskaper och erfarenheter med exempel från sina internationella kundmöten.

Deltagarna i träffen kommer från olika företag i olika branscher och i det gemensamma arbetet skapas ökad självkännedom och självinsikt.

Du får verktyg och arbetsmodeller att omsätta i din egen verklighet.

Träffen ingår som en fristående modul i en serie med 4 träffar där vi jobbar med Affärsutveckling, Marknadsföring och Försäljning.

Ur programmet:

- Om att tillfredsställa kundbehov
- Bygga kundrelationer
- Det förtroendeingivande och Närvarande kundmötet
- Hur kan jag skapa förtroende för mig själv och mina produkter?
- Kroppsspråk och metakommunikation
- Hur vi fungerar som individer och växer
- Självkännedomsövningar
- Förberedelse och bokning av kundmötet
- Kundmötets 4 naturliga faser
- Kundservice
- Förhandlingsteknik
- Kulturer i samverkan och krock

Corporate storytelling bl.a.:

- *Den Japanska inköpsdirektören*
- *Närvarande möten – som gav rätt resultat*

Praktisk information

Kursprogram: Start med lunch kl. **11.30**, eftermiddagsfika **15.00** och avslut med landgång och sammanfattning vid **17.00 – 18.00**.

Utbildningsmaterial: utdrag ur HF Progress "Bok 5, Personlig försäljning".

Kurspris: Kontakta Håkan för offert.

Tid och plats enligt separat information.
Max 15 personer.

Träffarna ingår som en fristående modul i en serie med 4 träffar, där vi jobbar med AFFÄRSUTVECKLING, MARKNADSFÖRING OCH KUNDMÖTET.



HÅKAN FORSSTRÖM

Håkan Forsström utbildade sig till maskinteknisk ingenjör i början på 1970-talet. Hans första tjänst i näringslivet kom dock att handla om att sälja och marknadsföra Alimak bygghissar i Mellanöstern och Sydostasien, vilket han gjorde under elva års tid.

Därpå följde ett par år som marknadschef för värmepumpföretaget Kryotherm, varefter han 1985 startade företaget HF Progress AB. Kort därefter grundade Håkan Forsström också företaget Arctic Kvartsit AB som importerar, marknadsför och säljer byggprodukter av natursten. Under åren som egen företagare har han arbetat med föredrag, utbildningsuppdrag, coachning/vägledning och rådgivning till företag och organisationer i framförallt norra Sverige.

Håkan Forsströms engagemang, pedagogiska förmåga och personliga sätt att överföra kunskap för att främja tillväxt hos såväl organisationer som människor, har gjort honom till en mycket uppskattad föreläsare, utbildare och coach.

HF PROGRESS

HF Progress AB, Högliden 50 937 96 Bygdsiljum Tel 070-662 23 73.
www.hf-progress.se info@hf-progress.se

Foton: Fotograf Marianne AB. Layout: Lila Form AB