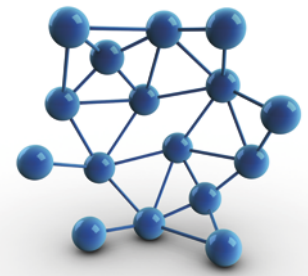


NETTVERKSBYGGING: Øk din kontaktflate!



Er nettverksbygging overvurdert? Det snakkes mye om verdien av å bygge relasjoner med flere mennesker og vi strør gjerne om oss med visittkort. Hvor ligger verdien? Nettverksbygging er én av de eldste aktivitetene mennesker bevisst har bedrevet. Det er en åpenbar fordel at flere jobber sammen mot et felles mål og det er derfor oppsiktsvekkende at ikke flere fokuserer på å realisere den latente verdien som ligger i nettverkene de allerede er "medlem" i. De som behersker å bygge riktige relasjoner vil bli ledere og morgendagens nøkkelspillere.

Momentet "Nettverksbygging: Øk din kontaktflate!" dekker ulike teknikker for praktisk nettverksbygging, slik at kontaktskapingen snart kan bli en integrert del av din hverdag. Det legges vekt på nettverket som et verktøy og deltakerne blir trent i å bygge et nettverk som er så målrettet som mulig og ikke minst hvordan det kan brukes. Du skal ganske enkelt være bedre utrustet til å bygge opp, pleie og bruke relasjoner til beste for deg og dem.

HVEM BØR DELTA

- Medarbeidere som ikke jevnlig aktivt vedlikeholder nettverket sitt
- Medarbeidere som - i jobben - helst setter seg sammen med andre kjente
- Medarbeidere som ikke griper muligheten til å fremme seg selv og bedriften
- Medarbeidere som ønsker å øke salget sitt ved hjelp av nettverket

TRENINGSMÅL - DELTAKERNE BEHERSKER Å

- Definere behovet for ulike nettverk
- Oppsøke fremmede mennesker med et klart og sammensatt budskap
- Bruke visittkort på en smart måte
- Avstemme verbal og nonverbal kommunikasjon i nettverk
- Bruke nettverket som et verktøy i salgsprosessen

MOEMENTUM GARANTERER PROSESSEN

Moementum isolerer de kritiske momentene i salgsprosessen og fokuserer på akkurat det du trenger, nå! Du får altså ikke standardfraser og floskler, men blir trent i det som er kritisk viktig - for deg! Prosessen er hos oss gjennomtenkt for at kursdeltakerne og kundene skal få full uttelling for tiden som investeres i salgstreningen. Vi tar vare på deg fra du melder deg på treningen, og sikrer at du etter treningen ikke faller tilbake i gammel hverdag. Du deltar ikke bare på enda et kurs, men trenes i å oppnå resultater.

