



# Vinnande kundrelationer - kunden är ditt varumärke



Rätt attityd för långsiktiga kundrelationer.

Föredraget kommer att lägga en plattform när det gäller marknadsföring och försäljning. Vi kommer att beröra trender och tendenser inom relationsmarknadsföring. Från äktenskapets metafor till en långsiktig, vinstgivande relation med din kund. Från serviceleende till ett verkligt engagemang. Vi ser på kunden som tillgång och att infria och överträffa förväntningar.

Ett mycket bra sätt för flera avdelningar på företaget att skapa samsyn på kunden.

**Ur innehållet:** • Helhetssynen. Relationståget introduceras. • Morgondagens kund, nätverkssamhällets intåg • Att sätta intryck, Varför köper man igen? • Pålitlighet, förtroende och rätt attityd till kunden är grunden till återköp. • "Låt inte kunden leva i ovisshet" - fråga och lyssna på kunden! • Infria och överträffa förväntningar och skapa högt värde för kunden • Att ge "det lilla extra". • Intern information och relationsledarskap • Några tips inför personliga mötet • Nästa steg. Handlingsplan.

## Garanterad effekt!

Miss inte att möta Sveriges bästa inspiratör när det gäller service i mästarklass och vinnande kundrelationer. Kenth är som föredragshållare och coach rak, öppen, påläst och har lätt för att skapa förtroende. Arbetar med en coachande utbildningsstil som inte lämnar någon oberörd. Detta för att skapa insikt och förståelse för framtida resultat. Är en mycket god pedagog och har en stark förmåga att engagera.



**Kenth Åkerman**  
NLP Trainer, HNLP Coach  
[www.relationsbyggarna.se](http://www.relationsbyggarna.se)

Att skapa goda relationer till sina kunder är inget nytt. Däremot är det idag ett nödvändigt konkurrensmedel. Varor och tjänster blir alltmer lika och kunderna är mer kunniga och kvalitetsmedvetna. Det räcker inte längre att ha en bra produkt. Att förstå hur mycket en kund är värd sitt i ett livstidsperspektiv är nödvändigt.

Det gäller att skapa "möten" som sätter ett bestående intryck och som gör att kunden återkommer. Vi måste infria och överträffa förväntningar. Alla möter kunden - alla är marknadsförare! Att emellanåt ge kunden "det lilla extra" gör att vi stärker våra relationer och får mer trogna kunder. Dessutom kunder som talar väl om oss och är våra bästa reklampelare och ambassadörer.

## Kommentarer tidigare deltagare:

"Kenth vågar bjuda på sig själv. Kunnig, erfaren, trevlig, lättsam föreläsare."

"Kenth Åkerman är helt suverän på att hålla intresset uppe även på eftermiddagstimmarna."

"En inspirerande kurs med en kunnig, aktiv kursledare"

**Tid?** Ca 2 timmar - heldag

**För vem?** För alla som vill bli bättre på att vårda och utveckla sina kunder. För ökad samsyn och nöjdare kunder. Både för frontpersonal, säljare, tekniker, administrativa personal, teamledare och chefer.

"Engagerande, karismatisk och god research om vår situation och företag."

Norsk Hydro

"Eftersnacket är alltid ett bra sätt att utvärdera ett seminarium och jag har sällan fått så många kommentarer (bara positiva) dagen efter som från denna inspirationsdag."

Bilia Syd

Seminariet genomförs som anpassad utbildning eller föredrag vid personalutveckling, konferenser och kick-offer.

Har du frågor, ring gärna Kenth Åkerman, 0705-29 21 80, eller skicka en e-post till [kenth@relationsbyggarna.se](mailto:kenth@relationsbyggarna.se).