



*ANNIKA R  
MALMBERG  
FRAMGÅNGSEXPERT*

## Skapa ökad konkurrenskraft med äkta omsorg om kunderna!

**Få tips och idéer om hur man skapar en framgångsrik serviceanda med en riktig omtanke om kunderna.** Visa hur vi kan bli än bättre på att "lyfta oss själva" till en nivå som imponerar på kunder och samarbetspartners. Vilka är framgångsfaktorerna för att än bättre tillgodose kundernas och marknadens krav på ett professionellt kundbemötande? Öka entusiasmen och motivationen inför det fortsatta kundvårdsarbetet.

### **Innehåll:**

- Visa hur vi ständigt måste arbeta med vår inställning/attityd till kunder, kollegor och vårt arbete, för att vi ska upplevas som en seriös samarbetspartner som ständigt levererar ett värde för kunden.
- Faktorer som påverkar mänskligt beteende och motivation
- Besvärliga ageranden - hur utvecklar du ett professionellt bemötande
- Hur påverkar våra stiltyper det dagliga arbetet?
- Stiltypers inverkan på olika individers förmåga att samarbeta och hantera kunder
- Praktiska tips för ett framgångsrikt samarbete med inriktning på sälj- och kundbemötande i serviceorganisationer

### **Övrigt:**

Föreläsningen kan genomföras på 1-3 timmar. Ex. på kunder som har genomfört denna föreläsning är: Fazer Amica, Nilson group, Scandic Hotel, Storhogna högfjällshotell och Spa, Swedish Match, Bankgirocentralen, Elgiganten, Fabega, NCC, Skandia.

**Ökad försäljning - Inspirerande ledarskap - Starkare samarbeten**