

# INSIGHT - MI VAN A VEVŐNK FEJÉBEN?



JAVASOLT IDŐKERET: 1 NAP

---

Ahhoz, hogy ismerjük az Ügyfeleinket, és az elvárásaikat teljesíteni tudjuk, ahhoz legelőször a szervezetünket kell megismernünk. Az Ügyfelek olyannak látnak minket, amilyenek mi látjuk magunkat. Meg lehet tudni költség- és időhatékonyan azt is, hogy mi van a Vevők fejében, ezt fel lehet használni a munkaszervezet stratégiájának meghatározásakor, de vajon nem érdemesebb-e arra időt áldozni, hogy eleve azt határozzuk meg, hogy mit szeretnénk, mit gondoljon rólunk a Vevő? Fontos a jelen, de nem fontosabb az irány, a jövő, mely fele tartani szeretnénk?

## ➤ ➤ ➤ MIKOR LEHET HASZNOS A TRÉNING?

A tréning hatására a résztvevők reális cégismerettel és azonossággal rendelkeznek majd, amely szinkronban van a munkatársak és a Vevők meglátásával. Adott termék/szolgáltatás kapcsán képesek leszünk a Vevő gondolkodásmódjának megértésére, feltérképezésére és uralására.

## ➤ ➤ ➤ A TRÉNING VÁRHATÓ EREDMÉNYE

Azonosság megalkotásának módszere, azonosulási képesség fejlesztése, reális helyzetelemzés és értékelés. Összességében egy átláthatóbb és hatékonyabb értékkeremtési rendszer.

## ➤ ➤ ➤ A TRÉNING TARTALMA

- Szervezeti azonosság meghatározása – kiemelt figyelemmel az ügyfél típusok gondolkodásmódjának megismerésére
- A tréning előzménye a Ki az ideális Vevő? Vevőpozicionálás és vevőtípusok c. tréning, ahol a szervezet és vevőpozicionálás, valamint vevőtípusok kerültek előtérbe

---

JÓT ÉS JOBBAN!