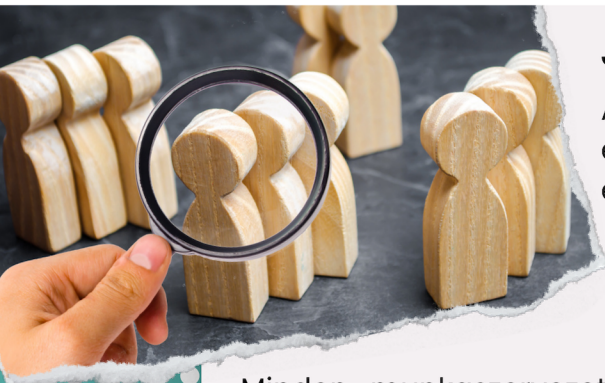


KI AZ IDEÁLIS VEVŐ?

VEVŐPOZICIONÁLÁS ÉS VEVŐTÍPUSOK



Javasolt időkeret:

A tréning ajánlott időkerete **legalább 2 nap**, mely néhány elemet tartalmaz a lehetséges témák közül. A tréning összes eleme teljeskörűen 4-6 tréningnapban valósítható meg.

A témák optimális kombinációjának kialakításában állunk szíves rendelkezésére!

Minden munkaszervezetnek kiemelt szereplője a Vevő. Szükség van arra, hogy reálisan lássuk azon szereplőket, illetve igényeiket, akik az Ügyfeleinket képezik, hiszen így tudjuk elérni – aztán meghaladni – elégedettségüket. Ha helyesen akarja pozicionálni ügyfélkörét, és ezáltal saját magát is, akkor Önnek szól ez a tréning.

Mikor lehet hasznos a tréning?

A pozicionálás az a lépés, amely hosszútávon a legnagyobb hatással lesz szervezetére, így tudjuk magunkat megkülönböztetni versenytársainktól és így ismerjük meg ügyfeleinket, ügyféltípusainkat, azok igényeit. Ne a Vevőtől várjuk, hogy igazodjon a céghez, a cégnek kell a Vevőhöz igazodnia. Az ügyfél megismerésével a cég is helyes azonossággal és identitással rendelkezik majd, valamint jó kiindulási alapot jelent a termék- és szolgáltatásfejlesztéshez.

A tréning várható eredménye:

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

A tréning lehetséges tartalma, elemei:

- Személyiségtypusok feltárása
 - Tesztek, elemzések
- Vevőtípusok azonosítása a személyiségtypusok alapján
- Vevőtípusra szabott kommunikáció
- Motiváció fogalma
- Mi motiválhatja a vevőt/ügyfelet?
- Motiváció a személyiségtypusok alapján
- Szituációs gyakorlatok