

12 inspirerende 2 timers foredrag, som giver ledere og medarbejdere inspirationer og redskaber til vækst og styrket bundlinje. Supplér evt. med en times efterfølgende workshop, hvor vi sammen drøfter jeres situation.



### Krisevinder - workshop

- *Gør virksomheden til krisevinder*

Det kan godt være, at der er efterspørgselskrise, men derfor behøver din virksomhed jo ikke gå i sort. Der er altid vindere i en krise. Bliv krisevinder og kom bedre ud af krisen end konkurrenterne. Få inspirationer til, hvordan du optimerer ressourcerne, får mere ud af salgs- og marketingsindsatsen og ikke mindst holder gejsten højt i organisationen.



### Customer Profitability Management

- *Tjen mere på kunderne med samme men mere målrettede indsats*

Gør som virksomhederne OK, Plannja og AO. Kortlæg kunderne på en ny og bedre måde og brug salgs-, marketing-, og serviceresourcerne på de kunder, hvor I får mest ud af indsatsen. Bliv dus med tre resultatorienterede ledelsesmodeller, som medarbejderne nemt tager til sig som deres. Og bliv overrasket over, hvor hurtigt resultaterne viser sig på bundlinjen!



### Customer Experience Management

- *Lær at se jer selv med kundernes øjne og styrk kundeloyalitet og indtjening*

Følg med i udviklingen i dine kunders og markedets oplevelser af jer real time på din pc. Lad den kundeansvarlige få en email alarm, hvis én af hans kunder ikke er tilfreds nok. Lær at agere hurtigt og effektivt på de udfordringer og muligheder, der opstår, når kunderne har kontakt med jer på websitet, i telefonen, i butikken, efter salgsbesøget eller når varen er leveret. Med den nyeste cloud baserede analyseteknologi får du en konkurrencefordel, fordi du kender markedets og kundernes holdninger længe før konkurrenterne.



### Customer Relationship Management - lederworkshop

- *Skal I i gang med CRM? Så er dette den bedste start!*

Sådan startede Energiselskabet OK deres CRM projekt, der blev en bundlinjesucces allerede, inden CRM systemet var installeret. På workshoppen får I en fælles definition på, hvad CRM er og skal gøre for jer. I får et fælles sprog, der sikrer bedre dialog om CRM efterfølgende. I undgår de traditionelle faldgruber, I diskuterer ambition og mål, ligesom I tager de første skridt i retning af en slagplan for projektet. Det er da meget godt nået på et par timer!



### CRM videre

- *I har haft CRM nogen tid og vil gerne have mere ud af det*

I er sikkert rimelig tilfredse med udbyttet af jeres CRM investering. Men I kunne godt tænke jer, at få endnu mere ud af det. Eller at I tog skridtet videre og blev mere avancerede brugere af CRM. Gør CRM til et redskab for ledelsen og en kultur for organisationen. Skab en ny gejst omkring CRM i organisationen med nye måder at arbejde med CRM på. Gør det en mere integreret del af virksomhedens arbejdsgange. Start med inspiration til hvordan!



### SOScrm®

- *Er CRM projektet kørt fast? Lad os bringe det på sporet sammen!*

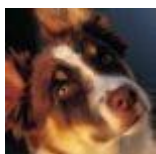
Somme tider bliver et CRM projekt ikke den succes, man regnede med. Medarbejderne benytter ikke systemet nok. De er allerede trætte af det. Leverandøren leverer ikke efter planen. Implementeringen er kørt fast, og systemet kører ikke efter hensigten. Der er mistillid til dataene og måske også de CRM ansvarlige. Der er måske endda tale om mudderkastning og de gamle excel regneark er atter i sving som alternativ til CRM systemet. Brug 2 timer til at få kastet friske øjne på projektet. Bliv introduceret til løsningsmodeller og organisatoriske redskaber, så I kan få projektet og CRM investeringen på rette kurs igen.



### Organisatorisk Implementering

- *Sådan får du medarbejderne som medspillere i processen*

Uanset hvilke forandringsprocesser, virksomheden er i gang med, så er udfordringen den samme. Hvis medarbejderne ikke er parate til at sige ja til ledelsens planer, så er svaret reelt nej. Medarbejdsopbakning handler alene om parathed. Bliv introduceret til sekspunktsplanen, der sikrer medarbejderparathed. Kurset er baseret på modellerne fra bestseller bogen "Intern Markedsføring", der er solgt i mere end 5.000 eksemplarer.



### Kundelojalitet

- *Hvad er kundelojalitet, og hvad skal der til for at opnå loyale kunder?*

Kunder er hverken illoyale eller troløse! De vil meget gerne være loyale, for det er meget nemmere for dem. Problemet er bare, at kun få virksomheder gør sig fortjent til kundernes loyalitet. Det kræver blandt andet en viden om hvad, der er afgørende for kunderne. På 2 timer får du en langt bedre forståelse for, hvad kundelojalitet er i relation til din virksomhed, og du bliver i stand hvad til at finde ud af hvad, der sikrer loyaliteten.



### Integreret B2B Markedsføring

- *Effektive redskaber til markedsføring og salg i en kompleks verden*

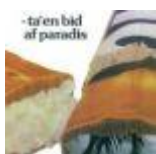
Integreret markedsføring er tredimensionel: Integration af indsatsen overfor beslutningsprocessens deltagere. Integration mellem de mediagrupper og medier, der tages i anvendelse samt integration af indsatsen over tid. Integreret markedsføring skaber overblik og forenklet effektivitet i en kompleks verden, hvor konkurrenterne markedsfører endimensionelt eller måske todimensionelt.



### B2B indkøbsadfærd

- *Jo bedre, du kender du beslutningsprocessen desto tættere er du på salget*

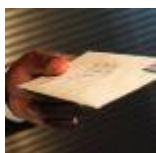
Når virksomheder og organisationer køber ind eller skal vælge samarbejdspartner er der ofte mange personer involveret. Hvor mange og hvilke afhænger af beslutningssituationen. Personerne spiller forskellige roller i processen, har forskellige succeskriterier såvel som officielle og uofficielle be væggrunde for deres valg. De skal derfor motiveres på forskellige måder, på forskellige tidspunkter og med forskellige budskaber. Lær metoder til at kortlægge B2B indkøbsadfærd.



### Annoncer, der virker

- *Det er så lidt, der skal til for at få meget mere ud af annonsekronerne!*

Det er ikke usædvanligt, hvis du kan øge dine annonceres effekt med mere end 50% blot ved at justere nogle ting i annoncen. Få dine budskaber til at blive læst, husket og elsket. Bliv bedre til at skabe annoncer, der tiltrækker sig målrettet opmærksomhed. Vælg det rette budskab og kommuniker det effektivt. Bliv klogere på billedvalg, overskrifter og tekst, farvers betydning. Og meget mere! Erfaringer fra flere tusinde annoncetest kan blive jeres på 2 timer.



### Jobannoncer, der virker

- *Drop vanetænkningen og udarbejd effektive og unikke jobannoncer*

Hundredvis af jobannoncører har allerede været på kursus! Gør som dem! På 2 timer får I rusket op i vanerne og er på vej til bedre jobannoncer, dvs. annoncer, der kommunikerer det unikke ved job og arbejdsplads, og som tiltrækker de personer, der passer allerbedst til det job, du skal besætte. Få jobannoncer, der opbygger image, og som gør det endnu nemmere at få de rette ansøgere i fremtiden.