

"GOD KUNDEKONTAKT"

Skræddersyet lynkursus for revisorer

- **Type:** Kursus, foredrag - kan skræddersyes efter behov og målsætning
- **Målgruppe:** Revisorer, advokater og andre liberale erhverv
- **Varighed:** Op til 3 - 4 time.

"KUNDEKONTAKT" har fokus på at deltagerne får indblik i at opbygge og gennemføre resultatorienterede kunderelaterede møder med fokus på salg af ydelser og services til såvel nye kunder som mersalg til nuværende kunder.

"KUNDEKONTAKT" tager udgangspunkt i "før", "under" og "efter" principper og vil være interaktivt - hvilket betyder at deltagerne bliver aktivt involveret og der veksles mellem teori og praktiske opgaver.

Afhængig af behov og ønsker kan et forløb skræddersyes således der fokuseres på specifikke og aktuelle udfordringer.

Indhold:

1. Introduktion, herunder resultater fra en dansk undersøgelse samt vigtigheden af punktlighed, målsætning og kommunikation
2. "Før", herunder mødeopsætning, indkaldelse, dagsorden, tid, sted, deltagere og målsætning.
3. Lindkedin – kort introduktion
4. DISC - modellen, kort introduktion
5. "Under", herunder mødeledertyper, præsentationsform, indledning, gennemførsel og afslutninger
6. Go-cards relateret til "før" og "under" situationer – aktiv involvering
7. "Efter", herunder feedback, forventninger og opfølgning
8. Go-cards relateret til "efter" situationer – aktiv involvering
9. Opsamling

"Jeg vil gerne sige tak for et godt kursus, som har satte mange tanker i gang hos mig vedr. afholdelse af møder, kontakte med kunderne, samt hvordan man præsenterer sig selv",
Revisor Peter Rasmussen,
BDO Aalborg.

"Mit udbytte af kurset har været en større bevidsthed om egen adfærd, og den indvirkning som det har på andre. På et møde, disponere man over andres tid, så klar dagsorden, rettidig omhu m.v. – er nøgleord som man bør have med til hvert møde"
Partner Christian Brasholt Larsen,
BDO Aalborg.