

WarGame

ett affärsspel med verkligheten som ingrediens



Det finns ett talesätt som säger att det är först då man kan sina konkurrenters produkter eller tjänster som man blir riktigt duktig på att sälja sina egna. I verkligheten tävlar vi mot konkurrenterna i ”skarpa lägen”, i WarGame gör vi det med verkligheten som ingrediens.

Den här träningen handlar om att förstå kundens behov och vad kunden vill uppnå. Den handlar om att använda värdeargument och om att vara väl förberedd. Precis som det ska vara i verkligheten. Alla deltagare förbereder sig inför träningen under arbetstid eftersom det är en naturlig del av arbetet. Under förberedelsen får deltagarna användbara verktyg och coaching av affärsspelets tävlingsledning.

Själva träningsdagen träffar de konkurrerande företagen kunden för att vinna affären.

Och det är bara en som kan vinna!

*”Värdeargument belönas
— de kostar inget!”*

Den här träningen:

- ’synliggör’ och ger ökad kunskap om närmsta konkurrent
- ger träning på konkurrerande taktisk argumentering
- förbereder för kommande sälj- och kundsituationer baserat på tidigare erfarenheter och kunskapsöverföring från kollegor
- ger träning på förhandling
- ger feedback på vad som måste förbättras
- ökar team-känslan

.....och dessutom är det roligt!

Omfattning: deltagarnas förberedelsetid minimum 1 dag + 1 dag
WARGAME

För mer information:

Helena Åberg, 0708-39 59 68

Kenth Karlsson, 0707-42 11 30

K32

FORMELN FÖR FÖRÄNDRAT BETEENDE

KUNGSGATAN 32, 7 TR, 111 35 STOCKHOLM
WWW.K32.SE, INFO@K32.SE