

# KundRelationsAnalys



*”Starka kundrelationer byg-  
ger på tillit. Tillit kan man  
inte köpa, det förtjänar man”*

Att förlora en affär på grund av att lägga tid på att träffa fel person är ett misstag som man inte bör göra två gånger.

I komplex försäljning är det ofta många inblandade i beslutsprocessen och det inte alltid lätt att veta vilka man ska skapa relation med. Och eftersom vi inte kan träffa alla, av både tid och kostnadsskäl, måste vi välja.

I KundRelationsAnalys arbetar deltagarna med sin kundbas och strukturerar den på ett affärsmässigt sätt för att prioritera sin tid och investering rätt.

I analysen ingår att värdera styrkan i relationerna och vad som behöver göras för att hantera sina relationer på ett professionellt sätt.

Omfattning: 1 dag

Metod: Workshop vilket innebär att vi arbetar mycket interaktivt, visuellt och resultatnriktat.

Teoretisk genomgång av metoder och verktyg

## Efter denna dag kommer deltagarna att :

- o veta om de lägger sin tid på rätt personer hos kunden
- o veta vilka nya relationer som de behöver skapa
- o ha en konkret aktivitetsplan i rollen som 'relationship manager'
- o äga en logisk och enkel metod för kundrelationsanalys

För mer information:

Helena Åberg, 0708-39 59 68

Kenth Karlsson, 070-742 11 30