

Sælg flere Serviceaftaler

-et udviklingsforløb over ca. 3 mdr. (kun 6 timers fysisk kursus)

Hvorfor

Loyale kunder er af afgørende betydning for fremtidens indtjening. Udover fremragende service, er servicekontrakter helt essentielt for enhver bilforretning. Der er stor konkurrence på eftermarkedet og løsningen er at "tage kunden ud af (efter)markedet"

Hvem




"Hvis du ønsker et andet og bedre resultat – skal du gøre noget anderledes". Hos Learnto tror vi på at teori er godt, men ændret adfærd er endnu vigtigere. Vi skal ikke kun vide det... vi skal også gøre det! Målgruppen er Sælger, Servicerådgivere / Kundemodtagere og ledere.

Metode - adfærdspsykologi

Hvordan

Vi har udviklet en metode, som kræver minimalt fravær fra jobbet, men øger chancen for succes, da en stor del af læringen sker på jobbet.

Udviklingsforløbet er lavet i 3 steps.

-  Preload: Digitalt inspirationsforløb fremsende til udvalgte medarbejdere via LMS.
-  Workshop/kursusdag 6 timer. Her arbejder vi med regler, triggere
-  Online Test, certificering og opfølgningen af resultat via LMS

Det skal kunne ses, høres og mærkes – før vi, med rette, kan kalde det en succes!

Pris

Pr. deltager kr. 1.599,- eks. moms v. min 10 deltagere inkl. adgang til online platform. Lær mere om Learnto på www.learnto.dk og book et afklarende møde helt gratis på kontakt@learnto.dk Nærmere detaljer aftales, Sted, forplejning mv.

*Nudging -Triggers - Habit-loop - Konkrete sætninger og
spørgsmål - Kundens værdi - Adfærd og kropssprog - Hjernens
opbygning - Målsætning*