



Ledarskapsforum 2012

Framgångsrik kundbetjäning och försäljning

Innehåll //

- Marknaden rör på sig! Är vi med i förändringen?
- Vilka egenskaper behövs idag för att lyckas inom kundbetjäning och försäljning?
- Har kunden verkligen alltid rätt?
- Hur klarar vi av svåra kundsituationer och hur använder vi kundresponsen i vårt företag?

Föreläsare //

Rainer Nordström
VD och företagare, Accento Oy Ab - Utveckling av försäljning och marknadsföring

Tidpunkt //

Onsdag 11.1.2012 kl. 9-16 i Jakobstad, Stadshotellet
Torsdag 19.1.2012 kl. 9-16 vid YA:s enhet i Närpes
Onsdag 22.2.2012 kl. 9-16 vid YA:s enhet i Gamla Vas

Anmäl dig till //

Utbildningssekreteraren, tfn 06-324 24 92
eller vuxcenter@yrkesakademin.fi

För mer information kontakta //

Utbildare Carola Sjödahl, tfn 050-338 86 86



Rainer Nordström

VD och företagare i familjeföretaget
Accento Oy Ab

BAKGRUND:

Rainer har jobbat med försäljning och marknadsföring i 25 år. Sedan 1990 som försäljningschef på två olika bilföretag i Vasa med resultatansvar över försäljning och marknadsföring.

Sedan 2007 är Rainer varit företagare och erbjuder skräddarsydda lösningar för ortens företag inom försäljning, marknadsföring och rekrytering av försäljare och chefer inom försäljning.

Han utbildar även försäljare och chefer i samarbete med regionens ledande vuxenutbildare.

Rainer har erlagt examen för examensmästare. Denna utbildning har gett möjlighet att fungera som handledare, utbildare och bedömare i olika yrkesexamen för vuxna som är i arbetslivet. Detta arbete har gett en stor insyn i olika företagsledares sätt att leda sina företag och marknadsföra sina produkter. Samtidigt har man kunnat införa nytt tänkande i företagens sätt att effektivisera de olika processerna i företaget.



Yrkesakademin
i Österbotten

www.yrkesakademin.fi