



KNEKK KUNDEKODEN

Forstå hva som motiverer kundene til å si ja

HVORFOR DETTE FOREDRAGET:

Vi har lett for å kommunisere med kunder slik vi selv liker å bli kommunisert med. Men kunder er forskjellige. Det som skaper tillit og engasjement hos én kunde, kan ha liten betydning for en annen. I dette foredraget lærer deltakerne å se forskjellene mellom ulike kundetyper, forstå hva som motiverer dem og gjenkjenne signaler i måten de kommuniserer og fremstår på. Med denne innsikten blir det lettere å tilpasse kommunikasjonen til den enkelte kunden, treffe det som er viktig for dem – og selge med integritet.

HVA FOREDRAGET GÅR UT PÅ:

Kunder er forskjellige og de handler av forskjellige grunner. Det som er viktig for én kunde, kan være mindre relevant for en annen. Derfor fungerer heller ikke den samme salgstilnærmingen like godt på alle. Knekk kundekoden kombinerer innsikt i menneskelig atferd med praktisk salgserfaring. Gjennom en enkel modell får deltakerne lære å gjenkjenne fire ulike kundetyper, forstå hva som kjennetegner dem og identifisere hva som motiverer dem. De får også innsikt i hvordan personlighet påvirker hva kunden legger vekt på, hvordan de uttrykker seg og hva som skaper tillit. Foredraget handler også om å lære å lese kunden. Gjennom måten kunden kommuniserer, opptrer og fremstår på, får deltakerne verdifulle signaler om hva som er viktig for dem og hvordan de best kan møte dem. Når deltakerne lærer å se forskjellene, blir det lettere å tilpasse kommunikasjonen og salget til den enkelte kunden. De kan møte kunden ut fra dennes behov fremfor å selge på den måten de selv foretrekker – og dermed kommunisere mer treffsikkert og selge med større integritet.

DELTAKERNE FÅR:

- Forstå hva som skiller ulike kundetyper fra hverandre
- Se hvordan personlighet påvirker måten kunden kommuniserer og tar beslutninger på
- Gjenkjenn kundens signaler gjennom kommunikasjon, kroppsspråk og fremtoning
- Oppdag hva som motiverer kunden og hva som er viktig for dem
- Tilpass kommunikasjonen slik at du møter kunden på en måte som gjør det lettere å ta et valg

FOREDRAGET PASSER FOR:

For gründere og selvstendige næringsdrivende, selgere og alle som jobber med kunder og ønsker å kommunisere mer treffsikkert og skape bedre salgsresultater.

👉 **Lær å snakke kundens språk og se hva som skjer med salgsresultatene dine.**

🎤 **ØNSKER DU EN INSPIRERENDE FOREDRAGSHOLDER TIL DITT NESTE ARRANGEMENT?**
Kontakt og booking: hallo@powerfullyou.no - Tlf. 915 74164 - www.powerfullyou.no

ANNE BERIT OLSVIK



Foredrag og workshops som utfordrer, inspirerer og gir nye perspektiver

Anne Berit Olsvik er Business Mentor, personlig branding-konsulent og foredragsholder med over 40 års erfaring som selvstendig næringsdrivende. Drivkraften hennes er å hjelpe mennesker til å se mer av det de har å bidra med, og til å bruke det på sin egen måte. Hun har en sterk tro på at individualitet er en styrke, og at det ikke finnes én formel som passer alle. Når vi forstår mer av hvem vi er, hva vi er gode på og hva som gjør oss unike, blir det lettere å kommunisere, samarbeide, synliggjøre kompetansen vår og **skape resultater basert på den vi er**. Dette er den røde tråden i arbeidet hennes.

BRED ERFARING – MED MENNESKET I SENTRUM

Gjennom mer enn fire tiår har Anne Berit bygget en omfattende erfaring innen kommunikasjon, personlighetspsykologi, markedsføring og business. Hun har vært sertifisert Insights Discovery-konsulent siden 2002 og brukt personprofilering innen blant annet salg, kundekommunikasjon, ledelse og teamutvikling. I tillegg er hun utdannet innen personlig branding og profesjonell image ved London Image Institute i USA og sertifisert innen Human Design. Hun har veiledet tusenvis av næringsdrivende gjennom individuell coaching, mastermind-grupper, kurs og workshops, lært opp konsulenter over hele landet og arrangert seks konferanser om selvledelse, personlig utvikling og kommunikasjon. Denne kombinasjonen av erfaring gir **et helhetlig perspektiv på mennesket bak kompetansen** og på hvordan personligheten, kommunikasjonen og måten vi fremstår på, påvirker hvordan vi møter andre, hvordan andre opplever oss og hvilke resultater vi skaper.

EN FORMIDLER SOM SER MULIGHETER

Noe av det som kjennetegner Anne Berit, er evnen til å se det unike i mennesker og få øye på muligheter de kanskje ikke har sett selv. Hun **gjør komplekse temaer forståelige**, trekker gjerne inn eksempler fra virkeligheten og får deltakerne til å se seg selv og andre med nye øyne. Med energi, varme og glimt i øyet skaper hun foredrag som engasjerer, gir innsikt og inspirasjon til handling. Anne Berit holder foredrag for bedrifter, foreninger, nettverk og organisasjoner, med temaer innen personlighetsforståelse, verbal og visuell kommunikasjon, salg, personlig branding og business.

«Kurset ga oss et nytt perspektiv på hvordan vi kan jobbe bedre med oss selv. Anne Berit var entusiastisk og tydelig og gjorde dagen spennende og levende.» ~ Leder, Møre og Romsdal Døveforening



ØNSKER DU EN INSPIRERENDE FOREDRAGSHOLDER TIL DITT NESTE ARRANGEMENT?
Kontakt og booking: hallo@powerfullyou.no - Tlf. 915 74164 - www.powerfullyou.no