



Ge kunden en positiv chock



”Ge kunden en positiv chock” är utbildningen för dig som vill göra kunden mer än imponerad och göra det svårt för konkurrenterna. En nöjd kund är en kund som får bättre service än den förväntar sig. Bra service gör att våra kunder gärna kommer tillbaka samtidigt som det ger konkurrens fördelar i tävlingen om nya kunder. Det kan kosta fem till tio gånger så mycket att skaffa en ny kund som att behålla en befintlig. Bara det är ett skäl gott som något att satsa på god kundvård.

På denna kundserviceutbildning lär du dig metoderna som gör att kunderna kommer tillbaka till dig istället för att gå till dina konkurrenter. PG Wettsjö lär dig hur du med rätt attityd kan uträtta underverk hos dina kunder. Utbildningen vänder sig till samtliga medarbetare som har någon form av kundkontakt eller arbetar med kundvård. Den passar lika bra oavsett om du arbetar inom näringslivet eller inom någon myndighet eller annan organisation.

PG som utbildare

PG är en unik utbildare och han passar lika bra som en fantastisk motivationsföreläsare för ett fullsatt Globen eller som en perfekt utbildningspartner för en längre resultatfokuserad utbildningsprocess. Under en föreläsning med PG bjuds det inte bara på teorier och kalla fakta. Du får även uppleva en underhållande och fartfylld föreläsning som du sent kommer att glömma. Vi törs lova många skratt men också massor av tänkvärda reflektioner. PG har förmågan att nå fram till alla typer av åhörare. Med entusiasm, humor och gedigen erfarenhet lyckas han trollbinda sina åhörare.



PGs erfarenheter

PG är entreprenör, föreläsare och författare till tre omtalade böcker. Han utbildar inom områdena kommunikation, presentationsteknik, arbetsglädje, entreprenörskap, försäljning, motivation, bemötande och kundservice. Han har utvecklat en rad modeller och strategier, vilka används som verktyg i åtskilliga sälj- och kundserviceorganisationer. PG Wettsjö är en av grundarna av EQP Business School, där han även jobbar som föreläsare och utbildare. Han har lockat 10 000-tals åhörare till åtskilliga inspirationsdagar och han har flera gånger blivit nominerad som Sveriges bästa talare. Han har också lyckats med konststycket att få kanske landets högsta snittbetyg under sina nästan 3 000 föreläsningar.

Ur agendan

- Vad kostar dålig service?
- Orsaker till bristande service
- Individuell kundbehandling
 - Förtroende och kontakt
- Vinnande kommunikation
- Bemöta svåra invändningar
 - Klagomålshantering
 - Kundpsykologi

Omfattning	1-2 dagar
Upplägg	Enligt överenskommelse
Pris	Enligt offert
Ingår	Boken ”Ge kunden en positiv chock”
Kontakt	Telefon 018-34 92 80 eller e-post till pg@eqp.se

EQP

BUSINESS SCHOOL

PG WETTSJÖ • ETABL. 1997