

Affärsmässighet

" Hur kan organisationen över tid säkerställa en god affärsmässighet och hur kan organisationen skapa värde för kunderna som de är intresserade att betala för? Hur kan du bli mer affärsmässig?"

EN FÖRUTSÄTTNING FÖR ATT NÅ FRAMGÅNG

Affärsmässighet involverar försäljning, att sälja. Alla personer säljer oavsett titel. Att sälja som en seriös säljare följer normalt vedertagen kundmötesmetodik. Att sälja i en annan roll är i allt väsentligt likvärdigt men istället för rena säljmöten, handlar det om att sälja idéer, tankesätt, lösningar etcetera. Metodiken för alla säljare, oavsett roll, är ungefär densamma. Det handlar i huvudsak om att lösa problem.

Utbildningen går igenom vad affärsmässighet är och vad som är bristande affärsmässighet. Deltagarna involveras på individnivå och vi utgår från deras respektive vardag. Vi tittar på de mänskliga faktorerna som är dirket avgörande för resultatet och lär oss varför vissa projekt med ÄTA-arbeten, i stor omfattning, uppvisar sämre lönsamhet.

INNEHÅLL

- Affärsmässighet
- Samhällsutvecklingen
- Vad är affärsmässighet?
- Olika utgångspunkter
- Bristfällig affärsmässighet
- Männklighet
- Entreprenadbolag
- Utblick-modell-förmåga
- Försäljning
- Genomförandeförmåga
- Kundvärde
- Förhållningssätt