

Konsten att skapa förtroendekapital!

Nu är det dags att ladda på ny energi och boosta varandra i kommunikationens tecken. Retoriker Jonna Nyberg håller en föreläsning och workshop - skraddarsydd för oss!



Hej på er!

Vilken spännande tid ni står inför som företagare. Både vad gäller platsen Karlsborg och också som del i den expansion som sker i Skaraborg i stort. En utvecklande tid full av möjligheter!

Låt oss prata sälj fast utan slitna säljmallar och inövade meningar. Att erbjuda sin produkt eller tjänst handlar om att skapa relationer. Att du är en person som kunden känner förtroende för och som du ger din uppmärksamhet och tid.

I retorikens värld hittar ni fina verktyg för hur ni bygger förtroende och relationer. Det finns både en frihet och ett ansvar för att kommunicera på ett sätt där du själv skapar förutsättningar för hur du vill uppfattas och påverka andra människor. Föreläsningen är inriktad på medveten kommunikation kopplat till det personliga ledarskapet i syfte att engagera och påverka människor i en tänkt riktning.

Tillfället ger er konkreta verktyg och genvägar till att bemöta olika typer av människor. Verktyg för vad som karakteriserar personligt och professionellt bemötande och vad effektiv kommunikation består av. Under workshopen kopplar vi retorikens nyckelord tillit och trovärdighet till era yrkesroller. Att förstå värdet i sin egen roll kopplat till självinsikt och självkänedom. Dessutom ska vi ta oss an de sex principerna för att få en kund att säga ja.

Med retoriska perspektiv har du goda möjligheter att lyckas både i mötet med kund, medarbetare och andra personer! Jag är övertygad om att vi skapar goda relationer med bra kommunikation, retorisk kommunikation, från det stora till det lilla.

Väl mött!

Jonna Nyberg