



AFFÄRSMANNASKAP



Kundorientering lönar sig

En bra förståelse för kundens situation lägger grunden för bra affärer. Varje medarbetare som inser vikten av att förstå kundens behov, stärker ert affärsmannaskap. Spelet Affärsmannaskap hjälper er hitta och förbättra de av era egenskaper som leder till lönsamma affärer.

Affärsmannaskap leder diskussionen utifrån egenskaper som visat sig nödvändiga för lönsamma affärer, på kort och lång sikt. När ni spelar stämmer ni först av det egna affärsmannaskapets starka och svaga punkter. Ni kommer överens om områden där ni behöver vidta åtgärder och bli vassare. Därefter görs summering på grupp- och individnivå.

Affärsmannaskap är konstruerat för att skapa givande diskussioner på rätt nivå – varken för övergripande eller för djupgående. Det lämpar sig bäst för medarbetare nära kunden, men kan givetvis vara värdefullt för alla medarbetare – oavsett roll och nivå.

Det tar bara 2 timmar att spela och ni spelar i grupper om 4-6 personer. Spelet finns på även på engelska.

Exempel på situationer där spelet AFFÄRSMANNASKAP är värdefullt:

- När inte alla medarbetare känner sig delaktiga i företagets försäljning
- När inte alla medarbetare agerar utifrån kundens behov och situation
- När alla måste inse att var och en är en del av den kundnytta ni levererar

