

UNDERSTAND. DESIGN & DELIVER. ENGAGE & EVALUATE.

Meetovation 3.0 – det ligger i navnet, at Meetovation ikke er nogen ny opfindelse. Udvalgte Mødeaktører i Danmark har arbejdet med innovative møder ved hjælp af mødedesign-konceptet Meetovation i en del år efterhånden.

En solid markedsføringsindsats over tid har sikret Danmark en status i udlandet som suveræn firstmover på området for innovative og udbytterige møder. MEN når det kommer til at praktisere Meetovation, er der stadig masser af udviklingspotentiale, som vil give en fremtidssikring af Syddanmark som mødedestination.

Som en del af det nye Meetovation skal endnu flere mødebookere og mødeplanlæggere uddannes i anvendelsen af Meetovation-konceptet. Meetovation får først for alvor værdi, når konceptet omsættes fra teori til praksis, og det er netop formålet med det kursus, der nu udbydes. Det skal øge din viden om konceptet og den værdi, som strategisk mødedesign kan tilføre din virksomhed. Det handler om at fremtidssikre dit mødeprodukt og din virksomheds konkurrencedygtighed. Arbejder du allerede selv med Meetovation, så send dine nye medarbejdere og elever afsted.

Pris for 2- dages kursus med forplejning: 1045,- incl. moms.

Læs mere om Meetovation på www.visitdenmark.com/denmark/business-events/meetovation/denmark-skal-vaere-verdens-bedste-land-modes-i



TILMELD DIG HER

MÅLGRUPPE

Der er inspiration at hente for alle, uanset om du er uddannet Meetovator, eller om du stifter bekendtskab med konceptet for første gang. Også ledere er meget velkomne. Ledelsesmæssig forankring og opbakning er helt afgørende for succesfuld udvikling og implementering i virksomheden efter endt

MODULERNES INDHOLD

Kurset, der har Lars Hajsund som underviser, gennemføres over to dage i december og januar.

MODUL 1 – UNDERSTAND:

Onsdag d. 6. december kl. 9-16 på Trinity Hotel & Conferencecenter

På dette modul får du en grundig indføring i Meetovation og mødets DNA. Der vil være fokus på kunden og dennes behov. Du kommer til at arbejde med det grundlæggende i salg, mersalg og konsulterende salg.

Hvad er Meetovation?

Hvad er et møde?

- Processer
- Dynamikker
- Hvad foregår der i mødelokalerne bag de lukkede døre?
- 360 gr. forståelse for mødet

Deltagerne

- Deltagertyper
- Læringsstile
- Hvad skaber adfærdsændring?

Rådgivende og værdiskabende salg

- At skabe tillid
- At præstere personligt nærvær
- Spørgeteknik
- Salgsmødet 360 gr. rundt om kunden
- Målsætning sammen med kunden
- At skabe værdi
- Vinde salget - Indvendingsbehandling
- Gensalg
- Mersalg
- Krydssalg



MODUL 2 – DESIGNTHINKING:

Onsdag d. 10. januar kl. 9-16 på Hotel Fredericia

Dette modul får form af en workshop med mulighed for masser af aktiv deltagelse. Der vil være fokus på, hvordan du skaber de bedste rammer om dine kunders møder.

Meetovation i praksis

- At designe løsninger, der tager udgangspunkt i vores særkende.
- Design Brief – mål, deltagere, procesforståelse, touch points
- Ledelse af design team
- Co-creation med kunden
- Match af udbytte/behov og virksomhedens muligheder

Creative Setup

- Muligheder der giver mening
- Muligheder der skaber effekt

At møde kunde og få budskabet igennem

- Præsentation af løsning



TILMELD DIG HER

