

ØKT VERDISKAPNING I NYE TIDER

Et effektivt kompetansehevingsprogram med praktisk oppfølging som sikrer resultater for din bedrift

«Totalt finnes det cirka 20.000 fritidsboliger i Valdres, og det er en sterk økning av camping- og bobilturisme i Norge. Hva kan vi gjøre dersom denne kundegruppen endrer sine ferieplaner?»

FOTO: Kjemshaugmyra / Wiki

HELHETLIG

Bli dyktig på å kombinere salg gjennom digitale og tradisjonelle kanaler.

MÅLBEVISST

Bli mer fokusert ved å optimalisere markedsinnsatsen for økt verdiskapning. Vi gir deg verktøyene som sikrer læring og utvikling.

IDÉRIK

Vi gir deg råd og verktøy for omstilling og nytenking i et marked i endring. Inspirasjon til å tenke kreativt, nye produkter, kundeverdi samt samhandling med andre bedrifter.

SUKSESS

Fokus hva som passer de ulike kundegruppene - slik at du optimaliserer din salgsinnsats der du får best resultater. Skap lojale og nye kunder.

«Kurset og samtalene har gitt oss verktøy og perspektiver som både inspirerer og motiverer! De har en jordnær tilnærming til både salg og markedsføring som er lett å følge opp i en travel hverdag.»

Torstein Barlund, Mjøsbil AS
Gjøvik

ØKT VERDISKAPNING I NYE TIDER

Kompetansehevingsprogram

FASE 1

6 moduler | 3 samlinger | 1-til-1 samtaler

Lærerike moduler over tre samlinger som bidrar til en helhetlig forståelse av marked og muligheter. Lær teorien og få innsikten som behøves for å lykkes i markedet i dag.

I fase 1 vil du få presentert temaer som er avgjørende for at bedriften skal bli mer målrettet og effektiv i sine salg og markedsføringsaktiviteter.

(De 3 samlingene i fase 1 gjennomføres med cirka 2 ukers mellomrom.)

FASE 2

5 temasamlinger | 1-til-1 samtaler

Fordelt over fem samlinger vil vi diskutere syv ulike temaer som vil være avgjørende for utvikling av ditt selskap i et marked som er i endring.

I fase 2 blir det satt søkelys på aktiviteter som gjør at bedriften utvikler seg over tid og ser muligheter for verdikjende samarbeid med andre bedrifter

(De 5 samlingene i fase 2 gjennomføres med cirka 1 måneds mellomrom.)

1-til-1-samtaler og samlinger

Personlig veiledning i både fase 1 og 2 sikrer at man får konkret oppfølging i forhold til bedriftens prioriteringer og ambisjoner.

Samlingene gjennomføres fysisk med rådgivere fra Nyli AS og bedriftene som deltar i kompetansehevingsprogrammet, og skal gi faglig påfyll som sikrer grunnlag for riktige veivalg for bedriftens utvikling.



Kurset er tilgjengelig digitalt, slik at det enkelt kan kombineres med jobb og familieliv

Kompetansehevingsprogrammene fra Nyli gir grunnlag for søknad om støtte fra fylkenes BIO-ordning

Ta kontakt med: Øistein Lindmark på mobil: 95979258 for nærmere informasjon

«Nyli har hjulpet bedriften til å bli mer målrettet i ulike markedsaktiviteter for å tiltrekke de rette kundene»

Elin Apeland
Haukeli Hytter & Hus
Haukeli

«Nyli AS har kreative løsninger for salg og markedsføring, og er spot on»

Kjersti Kleven
Kjersti's Mat og Vinhus
Gol

«Tusen takk for inspirasjon og oppfølging underveis i kursopplegget, fra oppstart til suksess»

Kirsti Hagaseth
Bygdebørsen
Etnedal