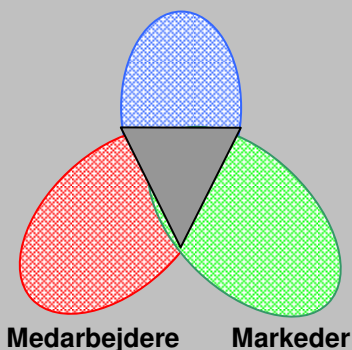


Virksomhed



Hos 100 PLUS arbejder vi med udvikling.

Vor mission er at sikre og udvikle vore kunders succesfelt™. Det gør vi via overblik og målrettet indsats.

Forretningsanalysen anviser de vigtigste indsatsområder

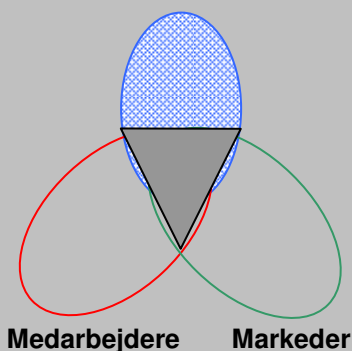
Hvor skal væksten komme fra?

Skal vi udvikle nye produkter og ydelser?

Skal vi udvikle vore medarbejdere, eller ansætte nogle med andre kvalifikationer? Eller måske begge dele?

Kan vi udvide salget til de nuværende kunder, eller skal vi opdyrke nye markeder?

Virksomhed

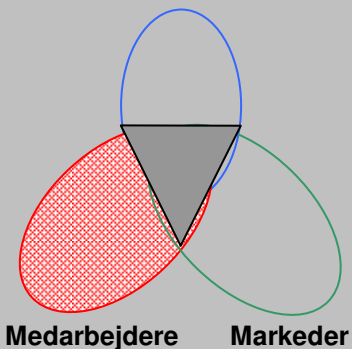


Udvikling af virksomhedens strategiske styrke.

Virksomhedens vision bruges som afsæt for en fokuseret planlægning. Strategiske og taktiske indsatsområder fastlægges. Et forløb, hvor ledergruppe og organisation arbejder tværorientatorisk, og selv opstiller mål og aktionsplaner samt cost/benefit-analyser.

The winner takes it all – et seminar for ajourføring og udvikling af dine salgs- og servicekoncepter.

Virksomhed



Udvikling af ledere, medarbejdere og organisation.

Ledertræning, sparring, coaching

Sælgertræning, coaching

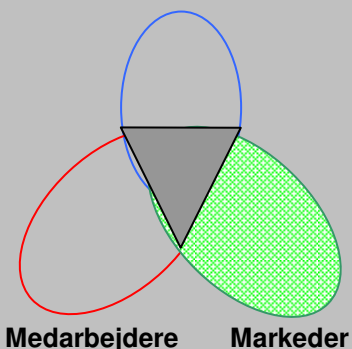
Værktøjer til dynamiske og effektive udviklingssamtaler

Trivsels-, holdnings- og samarbejdsanalyser

Teambuilding, indoor + outdoor

Headhunting, rekruttering, outplacement

Virksomhed



Udvikling af salget, markedsbearbejdningen og kunderelationerne.

Markedsbearbejdningen målrettes og styrkes, flaskehalse identificeres, ressourcer omfordels til ny vækst.

Mod fælles mål – et seminar for udviklingen af samarbejdet med din vigtigste kunde.

Executive mødebooking sikrer dig møder med de rigtige personer, og sparer tid for dine sælgere.

Executive kundekontakt sikrer dig mersalg hos tidligere og nuværende kunder.