

Til netværksdeltagere

DLBR Sekretariatet
Agro Food Park 15, Skejby
DK 8200 Aarhus N
www.dlbr.dk

Telefon 87 40 50 00
Mail info@dlbr.dk

20. August 2014

Netværksmøde for deltidsrådgivere

Vi afholder andet netværksmøde for deltidsrådgivere, så hermed fremsendes dagsorden for mødet som holdes hos

Heden og Fjorden
Birk Centerpark 24, 7400 Herning
3. september 2014, kl. 9.30 – 15.00

Netværksgruppemødet kommer, efter ønske fra jer, til at handle om hvordan vi tager udgangspunkt i deltidskunden og omsætter det til værdifuld rådgivning. Jørgen Kroer fra Videncentret for Landbrug kommer på dagen og hjælper os med at komme rundt om emnet. ***Vi vil bede jer om at medbringe konkrete produkter eller arrangementer som I har på hylden til deltidssegmentet. Eller andre produkter som I gerne vil formidle på en effektiv måde til deltidslandmænd.***

Meld gerne tilbage senest 29. august 2014 om du deltager af hensyn til forplejningen til evg@vfl.dk.

Jeg glæder mig til en effektiv dag i deltidslandbrugets tegn!

Venlig hilsen

Eva Gleerup
Udviklingskonsulent
DLBR Akademiet
T +45 8740 5229 (direkte)
E evg@vfl.dk

Dagsorden

1. Velkomst v. Heden og Fjorden & Videncentret for Landbrug	<i>Præsentation af Heden og Fjordens arbejde med deltidslandmændene. Præsentation af dagens program.</i>
2. Hvordan tager vi udgangspunkt i kunden og omsætter det til værdifuld rådgivning? v. Jørgen Kroer og Netværksgruppen	<i>Med udgangspunkt i jeres egne produkter ser vi på hvordan de kan kommunikeres / sælges til den enkelte kunde på en effektiv måde så kunden kan se værdien af produktet og den tilknyttede rådgivningsydelse.</i>
	FROKOST
3. Hvordan tager vi udgangspunkt i kunden og omsætter det til værdifuld rådgivning? v. Jørgen Kroer og Netværksgruppen	<i>Med udgangspunkt i jeres egne produkter ser vi på hvordan de kan kommunikeres / sælges til den enkelte kunde på en effektiv måde så kunden kan se værdien af produktet og den tilknyttede rådgivningsydelse</i>
4. Bordet rundt	<i>Nyt siden sidst Inspiration fra sidste møde som kan bruges hos dig Herunder Facebook-siden 'Liv på landet' v. Hanne Pontoppidan</i>
5. Orientering fra Videncentret for Landbrug v. Videncentret for Landbrug	<i>Meget kort orientering om aktiviteter rettet mod deltid.</i>
6. Evaluering og tak for i dag.	

X er lig deltagere den 3. september 2014

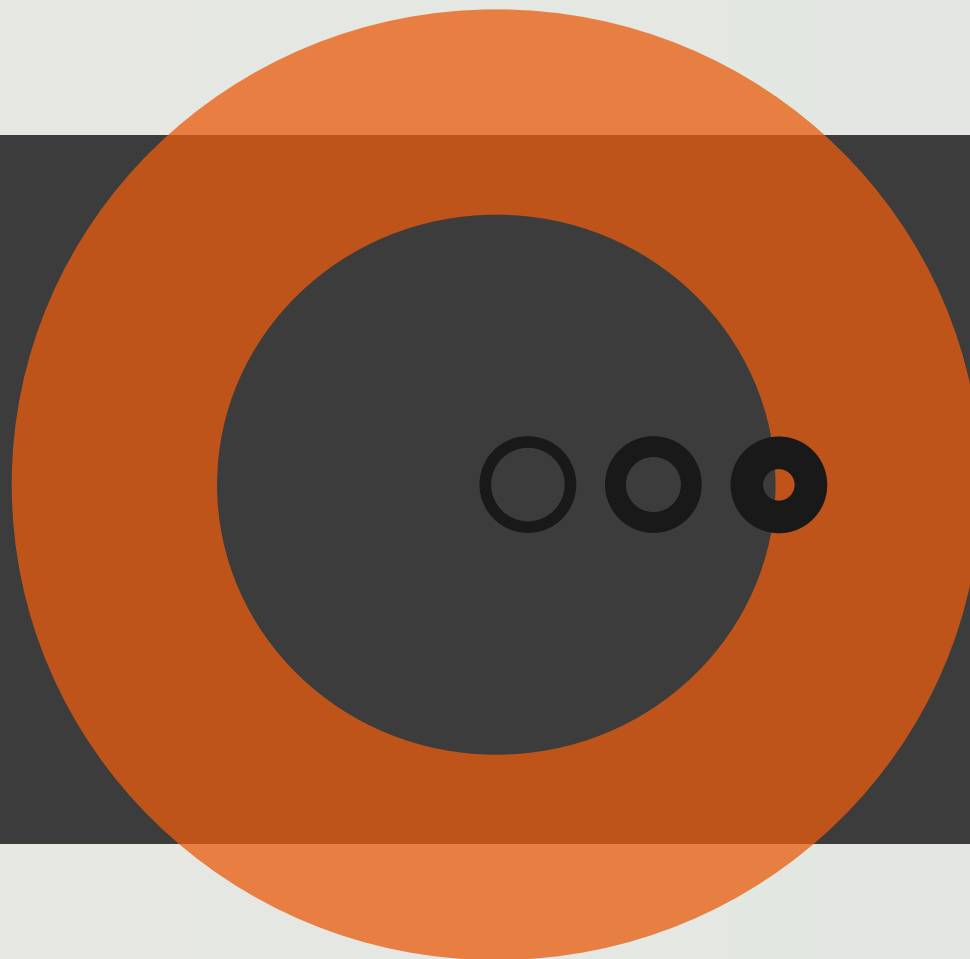
Navn	Virksomhed	Arbejdsomr	Email	19/3 JLBR	Input
Jan Ovesen	AgriNord	Økonomikonsulent	jov@agrinord.dk	Deltog	
X Silke Lorentzen	Djursland Landboforening	Projektkonsulent	sl@landboforening.dk	Deltog ikke	
Henrik Larsen	Djursland Landboforening	Afd. Leder regnskab	hal@landboforening.dk	Deltog ikke	
Lars D. Klausen	Agrovi	Økonomikonsulent	lak@agrovi.dk	Deltog ikke	
X Arne Lauridsen	Agrovi	Økonomikonsulent	ala@agrovi.dk	Deltog ikke	
Lise Moeskjær	LHN	Planteavlskonsulent	lim@lhn.dk	Deltog ikke	
X Annelise Stensgaard	LHN	Skatterevisor	as@lhn.dk	Deltog	Har input
X Terkel Gad	LRS	Revisor	teg@lrs.dk	Deltog	
X Thomas Lind	Østdansk Landbrugsrådgivning	Økonomikonsulent - generelvejl.	thl@landbocenter.dk	Deltog	
Jesper Fuglsang	Landbosyd	Økonomi- og projektkonsulent	jkf@landbosyd.dk	Deltog ikke	
X Bent Thuehøj	LMO	Gruppeleder	bet@lmo.dk	Deltog ikke	
X Ove Madsen	LMO	Kvægkonsulent	orm@lmo.dk	Deltog	
X Hanne Pontoppidan	Centrovic	Planteavlskonsulent	hap@centrovic.dk	Deltog	
X Carl-Martin Hansen	KHL	Økonomikonsulent - skat deltid	cmh@khl.dk	Deltog	
X Ole Rahbæk Pedersen	JLBR	Revisor	orp@jlbr.dk	Deltog	
Henning Sørensen	JLBR	Planteavlskonsulent	hso@jlbr.dk	Deltog ikke	
Inge Hvolmgaard Olesen	Gefion	Arkitekt	iho@gefion.dk	Deltog ikke	
X Karen Aargaard	Heden & Fjorden	Økonomikonsulent	kaa@hfic.dk	Deltog	Har input
X Kirsten Kjelddal	Heden & Fjorden		kbk@hfic.dk	Deltog	
X Jette Kejser	NF plus	Økonomikonsulent	jk@nfplus.dk	Deltog ikke	
X Keld Taulbjerg	SLF	Regnskabskonsulent	kt@slf.dk	Deltog	
X Eva Gleerup	VFL	Udviklingskonsulent	evg@vfl.dk	Deltog	Har input
Mathias Utoft Jørgensen	VFL	Konsulent	muj@vfl.dk	Deltog	



Kunder og kommunikation

September 2014

Jørgen Kroer



Program

- Velkommen og den røde tråd
- Introduktion til salgskommunikation
- Introduktion til EFU
- Øvelse 1
- Købsmotiver
- Øvelse 2
- Fagudtryk

Behovsafdækning

- Hvad skal vi vide om kunden?
- Hvad har betydning for kundens oplevelse?
- Hvad forventer kunden at vi ved om dem?
- Hvad mener de, giver dem succes?
- Hvad er helt konkret deres væsentligste udfordringer?
- Hvad er deres nuværende behov?
- Hvad er deres fremtidige behov?
- Hvad mener de skaber værdi hos dem?
- Hvad er det, de ligger søvnløse over?

EFU

- Den mest grundlæggende dialogform i kundedialoger

Egenskaber	Fordele	Udbytte
Beskrivelse af produktdetaljer	Hvad kan løsningen i forhold til behov	Hvad betyder det for kunden at vælge den beskrevne løsning
- Egenskaberne dokumenterer at kunden reelt kan opnå fordelene og udbyttet	- hvorfor vælge dette produkt fremfor alternative på markedet og hvorfor vælge os	- Afspejler de dybereliggende behov, som personen får dækket gennem produktet/ydelsen
Fakta på varen (varedeklaration)	Hvilke fordele giver ydelsen eller produktet kunden?	hvilken personlig nytteværdi får kunden af købet?

Samtaler med for meget fokus på egenskaber kan

- Gøre samtalen monoton (med mindre åbenlysinteresse)
- Være fristende for specialist og fagmand
- Glemme det kunden reelt får af udbytte
- Være for detaljerede
- Overse kunden
- Forvirre kunden

Købsmotiver

Fornuftsbetonede

- Nytte (tidsbesparende, enkelt at bruge eller andet)
- økonomi, (spare penge, tjene penge få bedre økonomi;
- Sikkerhed (garanti, godkendelser, excellent service)
- Lovgivningskrav (Sprøjtecertificat, miljøelementer)
- Andre ???

Købsmotiver

Følelsesbetonede

- Glæde ved at have (giver fornøjelse, godt humør)
- Anerkendelse (for at vælge produkt / ydelse)
- Prestige (status ved at have...)
- Hensynet til andre (Økologi)
- Tryghed (beskytter mod / fjerner uventede risici)
- Fællesskab (at tilhøre en bestemt gruppe, liebhaver)
- Andre ???

Egenskaber	Fordele	Udbytte