

*"74 procent av kunderna tycker att deras leverantörer är för dåliga på att återkoppla"*

## **Relationista presenterar:**

### **Business behavior: Uppför dig – eller tappa affären!**

## **En inspirationsföreläsning av Annamarie Palm om affärsmässigt uppförande.**

I en allt mer konkurrensutsatt omvärld är det affärsmässiga uppförandet något som verkligen kan särskilja företag och medarbetare åt. Ett gott business behavior bidrar till att förbättra ditt företags affärsmässiga identitet och varje medarbetares professionella rykte, vilket i sin tur skapar konkurrenskraft och lönsammare affärer.

Men vad är business behavior och på vilket sätt påverkar det affärerna, egentligen?

I Relationistas 1 timme långa föreläsning presenteras exempel på vad ett dåligt internt och externt affärsmässigt uppförande innebär – och vilken skillnad ett gott business behavior bidrar till, både när det gäller ditt företags lönsamhet och välmåendet hos dina medarbetare.

Föreläsningen innehåller en utblick i världen kring trender och tendenser samt utveckling vad gäller kundrelationer på olika marknader och branscher.

Annamarie delar med sig av egna och andras erfarenheter vad gäller affärsmässigt uppförande. Hon pratar om vikten av medvetenhet kring företagets affärsmässiga identitet, det egna professionella ryktet och hur viktiga alla våra roller är i förhållande till den totala kundupplevelsen.

Ambitionen med föreläsningen är att inspirera åhörarna, att kunna bidra till kunskaper, insikter och igenkänning samt en vilja till utveckling inom business behavior.

#### **Om Annmarie Palm**

Annamarie Palm är specialist inom business behavior på företaget Relationista som erbjuder skraddarsydda workshops i ämnet business behavior samt djupintervjuer av kundernas kunder, marknad och omvärld.

Hon har en senior erfarenhet av att affärsutveckla verksamheter utifrån ett kommunikativt perspektiv.

Annmaries specialistkompetens inom affärsmässigt uppförande bidrar till att öka medvetenheten hos Relationistas kunder kring hur man genom att kvalitetssäkra sina affärsrelationer kan undvika att tappa affärer.

Under 2016 kommer Annmarie Palm ut med boken *Business behavior: Uppför dig – eller tappa affären* på Liber Förlag.

**För mer info och beställning av föreläsning inom business behavior:**

**Kontakta Relationista på [info@relationista](mailto:info@relationista.se) eller Annmarie Palm på 070-586 23 67.  
[annmarie@relationista.se](mailto:annmarie@relationista.se)  
[www.relationista.se](http://www.relationista.se)**

Sagt om föreläsningen, Relationista och Annmarie Palm:

*"Föreläsningen var superuppskattad av våra medarbetare"*

Johan Collby, Business Development Senior Manager på GrantThornton

*"Relationista har hjälpt oss på Expressen att vässa oss mot marknaden inom business behavior"*

Anna Arvidsson, Chef Bonnier Brand Studios

*"Annamarie är en passionerad kommunikationsstrateg och expert på hur man skapar bra affärsrelationer och omvandlar dem till lönsamhet"*

John Mellkvist, Varumärkes- och Designstrateg på John Mellkvist AB

