

1. VALMENNUSPROSESSI JA MARKKINOINTIYHTEISTYÖ

Hyvän, modernin johtamisen/motivoivan itseohjautuvuuden

henkilökohtainen (etä)valmennusprosessi 8-12 kk (sis. materiaalin) käsitellen asiakkaan

- myynnin ja markkinoinnin haasteita ja vahvuuksia
- tavoitteiden ja osatavoitteiden kirkastaminen ja toteuttamisen pohdinta askeleittain sekä
- markkinointiyhteistyö (asiakasyrityksen modernin ja vastuullisen mielikuvan/brändin rakentaminen)
- pitkäjänteisenä tavoitteena myynnin kasvattaminen.

Markkinointiyhteistyöhön ja asiakkaan brändin rakentamiseen sisältyy LMI:n puolesta

- Markkinointi LMI:n internet-sivuilla www.lmi.fi
- Markkinointi somessa (kahdessa kanavassa)
- Asiakasvideo tai asiakastarina
- Referenssi-markkinointi.

LMI Finland, Lahti

Puh. 040 865 1084

leeni.heikkinen@lmi.fi

www.lmi.fi