

# Vad kunden vill ha!

## En bra organisation – ur kundens perspektiv

Ett seminarium som tar upp det som inte kommer fram i en vanlig utvärdering kring vad kunden tycker och tänker. Ta chansen att följa upp hur Ni kan anpassa organisationen enligt kundens uttalade önskemål och på så sätt bli den bästa leverantören av embeddedsystem.

### Seminarier behandlar

- Vilket försäljningsupplägg nappar kunden på?
- Vad gör att kunden känner sig nöjd med Er insats i ett utvecklingsprojekt?
- Vad är viktigt att tänka på vid kontakt med kunden?
- Vilka kunskapsluckor drabbar kunden hårt?
- Vilka vinster finns att göra med att sköta kvalitetsuppföljning?

*Efter tio år som kund i embeddedbranschen har jag både bra och dåliga erfarenheter i bagaget. Jag har varit beställare, projektledare, produktägare och kvalitetskoordinator och har intressanta reflektioner att dela med mig av om hur kunderna ser på leverantörernas organisation.*

*Lars Soldagg*

**Längd** 1 - 2 timmar

**Upplägg** 50 min föredrag, därefter diskussion

**Kostnad** 4 500 kr (0 kr + motivering om Ni inte är nöjda)

**Plats** Hos er

### Kontaktuppgifter

**Lars Soldagg**

*Embedded Quality Consultant*

+ 46 70 792 61 01

[lars@soldagg.se](mailto:lars@soldagg.se)

[www.soldagg.se](http://www.soldagg.se)

**SOLDAGG**  
Konsult AB

