

TRINO

Feedback sammanfattning och slutsats

Anteckningarna reflekterar en positiv upplevelse från en inspirerande workshop som både delade föreläsarens erfarenheter och förmedlade insikter inom personlig utveckling, marknadsföring och strategi. Deltagarna uppskattade föreläsarens unika uttryck och sätt att introducera teman samt möjligheten att lära sig både teoretiska och praktiska aspekter av ämnen som TRINO-modellen och ledarskapsstrategier

Huvudpunkter

1. Inspiration från föreläsningen:

- Betoning på motivation, drivkraft och att hantera både framgångar och motgångar.
- Insikten om att karriärvägar inte behöver vara raka och att uthållighet samt förmåga att anpassa sig är viktiga.

2. Lärdomar och insikter:

- Kundens varför: Förståelsen av varför kunden köper är viktigare än att bara sälja.
- Målgruppsanpassning: Vikten av att anpassa budskap och strategier för olika målgrupper.
- Planering och reflektion: Skriva ner mål och ha en tydlig plan för att nå dem.

3. Marknadsföring och strategi:

- Fördjupad förståelse för kanaler och strategier, t.ex. när det är rätt att vara personlig kontra professionell.
- Vikten av psykologiska aspekter i sälj och marknadsföring.

4. Samverkan och kreativitet:

- Uppskattning av att arbeta i grupp och lära av andra, särskilt vid brist på egen kreativitet.
- Insikter om vikten av att tänka utanför boxen och våga göra misstag för att lära sig.

Citat och principer som inspirerade

- Hålla fast vid målen och fortsätta trots motgångar.
- Våga prova att vara dålig på något nytt.
- Bygga relationer och anpassa sig till förändringar.

Slutsats; Deltagarna lämnade föreläsningen med ett förnyat fokus på personlig och professionell utveckling. Det var en insiktsfull upplevelse som stärkte förståelsen av både marknadsföringens grunder och psykologiska aspekter. Viktiga teman som uthållighet, målmedvetenhet och anpassningsförmåga framstod som centrala. Det praktiska perspektivet kombinerat med en inspirerande presentation av föreläsarens erfarenheter skapade en motiverande start på kursen

För framtiden ser deltagarna fram emot att lära sig mer om strategier, varumärkesanpassning och psykologiska faktorer i sälj och marknadsföring, samtidigt som de önskar vägledning i nästa steg mot praktik och yrkesliv.