

## Beispiele der SKR Inhouse-Seminare und Workshops

- ➔ Portfolio-Management
- ➔ Projektmanagement
- ➔ Betriebliches Vorschlagwesen
- ➔ Der strukturierte Problemlösungsprozess
- ➔ Wirksames Risiko-Management
- ➔ Erfolgreiches Datenmanagement
- ➔ Mitarbeiter erfolgreich führen
- ➔ Maßnahmen zur Verbesserung der Teamarbeit
- ➔ Angewandtes Verhandlungsmanagement
- ➔ Rating: Kennzahlen und Faktoren mit besonderer Bedeutung für Banken
- ➔ Maßnahmen zur Verbesserung von Hard- und Soft-Facts (Basel II)
- ➔ Bankgespräche erfolgreich führen
- ➔ Erfolgsorientierte Vergütungssysteme
- ➔ Der Innovationsmanagement-Prozess
- ➔ Die SPIN-Methode
- ➔ Der sichere Umgang mit Unternehmenskennzahlen
- ➔ Coaching als wesentlicher Teil moderner Personalentwicklung
- ➔ Mitarbeiter wirkungsvoll trainieren
- ➔ Der Kundenqualifizierungsprozess
- ➔ Der Dienstleistungsverkauf
- ➔ Kundenorientierte Angebotserstellung und Angebotsverfolgung
- ➔ After Sales Service
- ➔ Der kundenorientierte Mahnwesen-Prozess
- ➔ Consultative Selling: Eine erfolgreiche Verkaufstechnik
- ➔ Die Prinzipien einer effektiven Verkaufsplanung

## Beispiele der SKR Inhouse-Seminare und Workshops

- ➔ Optimaler Prozessablauf im Beschwerdemanagement
- ➔ Erfolgreiche Zusammenarbeit: Qualitätsmanagement und Vertrieb
- ➔ Das Sales-Excellence-Konzept
- ➔ Die professionelle Vertriebssteuerung
- ➔ Kundenorientiertes Verhalten als Erfolgsfaktor
- ➔ Der Balanced Scorecard-Ansatz als Steuerungsinstrument im Vertrieb
- ➔ Bedeutung und Herausforderungen des Verkaufs
- ➔ Wege zur Erhöhung der Vertriebsproduktivität
- ➔ Der Key Account Management-Prozess
- ➔ Professionelle Vertriebsstechniken
- ➔ Den Kundenerfolg systematisch steigern
- ➔ Angebots-Management
- ➔ Kundengespräche erfolgreich führen
- ➔ Die aktive Kundenbetreuung durch den Innendienst
- ➔ Mit neuen Zielgruppen Wachstum schaffen
- ➔ Der Akquisitionsprozess
- ➔ Der Kundenbindungsprozess
- ➔ Der Intensivierungsprozess
- ➔ Technischer Kundenservice: Erweiterte Aufgabenbereiche
- ➔ Betriebswirtschaftliche Begriffe und Kennzahlen für den Vertrieb
- ➔ Lead & Opportunity Management
- ➔ Das Konzept: Customer Relationship Management
- ➔ Erfolgreiche CRM-Einführung und Implementierung
- ➔ Aufbau einer Außendienst-Jahresplanung