

Beispiele unserer Inhouse-Seminare und Workshops

- ➔ Portfolio-Management
- ➔ Projektmanagement
- ➔ Betriebliches Vorschlagswesen
- ➔ 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 unserer 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
- Die aktive Kundenbetreuung durch den Innendienst
- Kundengespräche erfolgreich führen
- Die aktive Kundenbetreuung durch den Innendienst
- Kundengespräche erfolgreich führen
- 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