



Service-Konzepte kapitalisieren

I-tägiger Intensiv-Workshop für Führungskräfte



IHR TRAINER

Maik Wanserski

Referenz-Kunden (Auszug):

Helios Kliniken
Hertz-Miera
Programm + Datenservice
TA Triumph Adler
TSS GmbH

Veröffentlichungen:

Auf Anfrage, vorhanden

Kontakt:

m.wanserski@einsplus-
akademie.de

www.einsplus-akademie.de

RENDITE-FAKTOR: TECHNISCHER SERVICE

Die professionelle Abwicklung und Fakturierung von Service- und Dienstleistungskonzepten ist ein zentraler Wachstumshebel im sonst stark homogenisierten Produktumfeld.

Erfahren Sie in diesem eintägigen-Workshop, wie Sie die 3 zentralen Faktoren „Flexibilität“, „Motivation“ und „Vertrieb“ in Ihrem Unternehmen in Einklang bringen. Hierbei gilt: Keine theoretischen Modelle, sondern ausschließlich praxiserprobtes Know-How. Ebnen Sie Ihrem Vertrieb den Weg, dem Kunden weitere Produkte zu verkaufen und profitieren Sie von der Glaubwürdigkeit und Neutralität des Technikers (aus Sicht des Kunden).

Entwickeln Sie neue, vermarktungsfähige und flexible Dienstleistungen für Ihre Kunden und erschließen Sie systematisch neue Geschäftsfelder. Überführen Sie Ihre Prozesskette in eine Wertschöpfungskette und erfahren Sie hierbei markante Dos & Don'ts aus anderen Branchen.

KERNPUNKTE

- Schnittstelle „Vertrieb“ und „Technik“
- Service-Anforderungen 2018
- Umgang mit Kundenerwartungen
- Bilden von neuen Produkten
- Beispiele für innovativen Service
- Flexibilisierung von Service-Prozessen
- Entwickeln einer Wertschöpfungskette
- Harmonisierung von Schnittstellen
- Schulung der Vertriebs-Mitarbeiter
- Definieren von Absatz-Kanälen
- Trainings-Design für Techniker
- Maßnahmen zur Umsatz-Steigerung

DATEN

Methoden: Trainer-Input

Diskussion

Video-Simulationen

Gruppen-Aufgaben

Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 22.02.2018

16.04.2018

10.09.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Intensiv-Workshop
„Service-Konzepte kapitalisieren“
verbindlich an.

Termine:

22.02.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
16.04.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
10.09.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 490 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____
Funktion: _____
Vorname: _____
Name: _____
Telefon: _____
Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.