

Referate und Kurz-Workshops
zu Themen
Team - Kundenmanagement - Vertriebsprozesse

Team	Kundenmanagement	Vertriebsprozesse
<input type="checkbox"/> Teamkonflikte meistern	<input type="checkbox"/> Gewinnung von neuen Kunden	<input type="checkbox"/> Akquisitions-Prozesse neu und besser
<input type="checkbox"/> Im Team besser kommunizieren	<input type="checkbox"/> Kunden Profitabilität steigern	<input type="checkbox"/> Kundenentwicklung vs. Kundengewinnung
<input type="checkbox"/> Info-Fluss optimieren	<input type="checkbox"/> Kundentyp orientiert beraten und verkaufen	<input type="checkbox"/> Vertriebsprozesse mit hinterlegten Inhalten
<input type="checkbox"/> Team-Führung steigern	<input type="checkbox"/> Steigerung der Abschluss-Stärke	<input type="checkbox"/> Vertriebsprozess-Manual ein Handbuch mit Mehrwert
<input type="checkbox"/> Optimales Team-Management	<input type="checkbox"/> Bedürfnisse bei Kunden besser erkennen	<input type="checkbox"/> Effizienz-Steigerung im Verkaufsgebiets-Management
<input type="checkbox"/> Führen mit Key Performance Indicators	<input type="checkbox"/> Erstellen Abschluss starker Angebote	<input type="checkbox"/> Der ideale CRM-Einsatz
<input type="checkbox"/> Organisation von Teams	<input type="checkbox"/> Visualisieren von Nutzen	<input type="checkbox"/> Unser CRM-System auf dem Prüfstand - Was könnten wir ideal noch erweitern?
<input type="checkbox"/> Teamleistungen messen	<input type="checkbox"/> Die Schlüsselpunkte des professionellen Key Account Managements	<input type="checkbox"/> Mehrwert aus Reklamationen ziehen
<input type="checkbox"/> Team Ziele setzen und erreichen	<input type="checkbox"/> Service-Management mit hoher Kundenzufriedenheit	<input type="checkbox"/> Aufbau und Systematik bei Kundenzufriedenheits-Analysen
<input type="checkbox"/> Im Team trainieren	<input type="checkbox"/> An Messen Punkte sammeln	<input type="checkbox"/> CallCenter - die Lösung?
	<input type="checkbox"/> Effizientes Kontaktieren an Messe-Ständen	<input type="checkbox"/> Marktbearbeitung nach Kundenprofitabilität?
	<input type="checkbox"/> Der gekonnte Auftritt am Telefon im Innendienst	<input type="checkbox"/> Erkennen unserer Vertriebs-Engpässe - Wie lauten die Lösungen?
	<input type="checkbox"/> Aussendienst und Reporting	

Bitte die erwünschten Referate / Kurz-Workshops ankreuzen.

Konditionen:	Referate (Dauer 60 Min.) Individuelle Vorbereitung	CHF	500.--
	Reisezeit und Reisespesen - Pauschal deutsche Schweiz	CHF	150.--
	Kurz-Workshop (Dauer 2.5 Stunden) mit Pinwand Aufbau	CHF	1'200.--
	Reisezeit und Reisespesen - Pauschal deutsche Schweiz PinWände und Moderationsmaterial inbegriffen	CHF	200.--

Zahlung 10 Tage rein netto nach Fakturadatum zzgl. MwSt.

Koordination über Telefongespräch und Gespräch vor Ort
Die Leistung kann innerhalb von 3-6 Wochen realisiert werden

Referenzen Auf Anfrage erhalten Sie massgeschneiderte Referenzen, welche
a) zum Thema passen
b) zur Zielgruppe passen
c) zur Unternehmensgrösse / Art passen

Absender: Firma: _____
Strasse : _____
PLZ / Ort: _____

Zuständig: _____ E-Mail: _____

Einsenden an optimAS Group GmbH Fax 044 - 835 78 79