

ÜBERSICHT WISSENS- UND AUSBILDUNGSPLATTFORM

Wissen gewinnt.

Wissen als strategische Ressource für Wirtschaft und Gesellschaft.

Unter dem Motto Transformation von Wissen zu Nutzen bildet das Seminar- und Kursangebot eine ganzheitliche Wissensplattform. Dadurch erworbenes Wissen befähigt, zusammen mit eigenem Wissen und Prozessen, Menschen als Dienstleistungserbringer eine innovative Dienstleistungskultur zu leben. Langjährige, zufriedene und treue Kunden sind der Nutzen daraus. Sie lernen als Firma und Organisation, Dienstleistungen nach effektiven Kundenbedürfnissen und -erwartungen zu einer langfristigen Kundenzufriedenheit zu erbringen.

Davon betroffen sind Ihre Geschäfts-, Marketing und Dienstleistungsstrategien, interne Prozesse sowie die HRM- und IT-Modelle. Der Focus für die Wissensplattform richtet sich auf Menschen in Unternehmungen der Informationstechnologie und in spezifischen Dienstleistungsbranchen. Er zielt auf den Prozess vom klugen Menschen bis zu einer intelligenten Unternehmung. Die Seminare und Kurse werden individuell nach Schwerpunkten zusammengestellt und die zu erwartenden Resultate gemeinsam festgelegt. Danach richtet sich die Form der Wissensvermittlung:
Seminare, Vorträge, Workshop, Training, Präsentation, Coaching- und Projektprozesse etc..

Inhalte und Vorgehensweisen wurden in enger Zusammenarbeit mit Kunden erarbeitet, sind praxis- und markterprobt und stützen auf ein Netzwerk von Kompetenzen in verschiedenen Fachbereichen.

«New Business» –

Dank professionellen Dienstleistungen

Dienstleistungsmanagement und -Marketing im IT Markt und anderen Dienstleistungsbranchen. Das Geschäftsleben ist Dienstleistungen. Punkt.

Marketing im IT-Markt

Strategie und Ansatzpunkte für die neue Dynamik der Märkte und konkret messbare Erfolge; Gesamtprozesse von der Vision bis zum Reingewinn.

Verkaufstraining – «Ich will verkaufen»

Weniger reden, mehr fragen, gut zuhören!
Basis guter Verkäufer – «mind setting»

Feldbegleitung – Die Konsequenzen beim Kunden

Vom Wissen zum Nutzen – Erfolg und Kompetenz
«im Feld» – Basis; Verkaufskonzept

Winning Complex Sales™ –

Verkaufstrategien im Projektgeschäft

Erfolgreiches Verkaufen in komplexen Projekten
– Idealer Verkaufsgewinnungsprozess

TeleSales – Das Telefon als Verkaufs- und Kommunikationsinstrument

Accountmanagement – Telefon-Impact
Education – Telefon Training – Rent a Telemarketer

Messetraining – Jede Messe ein Erfolg

Professioneller, erfolgreicher Messeauftritt. Wie und wozu? Basis: Marketing-, Verkaufs- und Messekonzept.

Kommunikation- und Gesprächstechnik – Kommunikation das A und O

Facetten und Faszination der Kommunikation
– Wir kommunizieren immer.

Persönliche Arbeitstechnik – Persönlich und effektiv sein.

Wirksame, zielorientierte Arbeitsmethodik und Zeitmanagement

Motivationstraining und Teamcoaching

Positives Teamwork, Kommunikation, Führung, Team- und Winning-Spirit, Coaching und Kreativität

Weitere wichtige Informationen erhalten Sie aus den einzelnen Seminar- und Kursbeschreibungen (Zielpublikum, Seminarziele und -Nutzen, Inhalt, Kursdauer, Kosten, Administration etc.).

Innovatorisch bauen wir Ihr Wissen gemeinsam aus! So schaffen wir Ihr intelligentes Unternehmen zum Nutzen Ihrer Kunden, Ihren Mitarbeitern und für die Investoren. Weil Wissen gewinnt.