Herausforderungen für Dienstleister mit komplexen Produkten



Dienstleistungsorganisationen, die komplexe, erklärungsbedürftige Produkte vertreiben und beim Kunden in den Betrieb bringen, müssen sich speziellen Herausforderungen stellen.
Die reine Produktkenntnis reicht nicht aus, um den Wünschen der Anwender zu entsprechen. Eine dauerhaft gute Beziehung zum Kunden führt zu einer wirtschaftlich stabilen Basis und ermöglicht neue Investitionen, auch in die Akquise neuer Kunden.
Die eigenen Prozesse müssen am Kundenbedarf ausgerichtet und durch eine entsprechende Software unterstützt werden. Als Basis für erfolgreiches Arbeiten vervollständigt die gute Kommunikation zum Kunden und intern die wichtigsten Handlungsfelder.

Im Folgenden werden ein paar Beispiel aufgezeigt, wie die klassischen Herausforderungen eines Dienstleisters durch die Leistungen der SigmaEta unterstützt und verbessert werden können.

 ... mehr erfahren Sie von mir - Kontaktdaten Jörg Schäfer

Ihre typischen Handlungsfelder

- Vom Start weg das richtige Ergebnis vor Augen
  →bedarfsorientierte Anforderungsanalyse

- Nicht nur das Produkt stellt Kunden zufrieden
  →kundenbindende Kommunikation

- aufs Produkt abgestimmte Methoden erleichtern die Zielerreichung

→fokussiertes Projektmanagement

- Basar oder Win Win Situation
  →kooperatives Verhandeln

- Software nicht zum Selbstzweck
  →ergebnisorientierter Systemeinsatz

- der richtige Grad an Regeln
  →Orientierungshilfe statt Überregulierung

- immer zu wenig Kollegen für Projekte
  →mehr Flexibilität im Einsatz



Was wir für Sie tun können

- Organisation von Dienstleistungsunternehmen
- Vertriebstraining für technische Berater und Vertrieb
- Software für die Abwicklung komplexer Dienstleistungsaufträge
- Coaching der Organisation zu den Themen
    - Kapazitätsplanung
    - Personalplanung
    - Auftragsabwicklung
    - Vertriebsmethode
    - Projektmanagement
- Moderation komplexer Workshops
- Konfliktmanagement
- Training/Workshops
    - Kommunikation
    - Moderation
    - Führung von hochqualifizierten Mitarbeitern
    - Selbstverständnis von Beratern