

Mein Kollege mein Kunde

Mitstreiter gesucht

Viele Abteilungen, die nicht direkt in den Produktionsprozess eines Unternehmens eingebunden sind, haben das Problem, dass sie in ihrer täglichen Arbeit nur widerwillig akzeptiert werden. Controlling, Personalentwicklung, Qualitäts- oder Energiemanagement und besonders Projektteilungen sind die scheinbare Last eines Unternehmens und dabei doch so wichtig für den Unternehmenserfolg.

Last, weil sie den täglichen Ablauf stören, Unternehmenserfolg, weil sie das Unternehmen für die Zukunft fitmachen. Viele diese Abteilungen machen es sich aber auch zu leicht, indem sie ihre Forderungen und Ergebnisse im Unternehmen per Anordnung und nicht durch Überzeugungskraft vermitteln. Es fehlt an interner Verkaufstaktik.

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen des aktiven Verkaufens innerhalb eines Unternehmens. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Abteilungen ihre Forderungen und Maßnahmen so aufbereiten und vermitteln, dass sie bereitwillig vom Unternehmen umgesetzt werden.

Seminarinhalte

- **Mein Abteilungsziel innerhalb meines Unternehmens**
- **Gut geplant ist halb gewonnen - Die Disney Strategie**
- **Mein Kollege, mein Kunde**
- **Ehrlich währt am längsten – An die Backe nähen bringt nichts**
- **Können Sie mich verstehen? –**
- **Vom Mitarbeiter zum Mitdenker**

- **Jede Reklamation ist eine Chance**
- **Morgen fange ich an**

Teilnehmer: Mitarbeiter in Unternehmen, die an neuen Wegen zur Umsetzung ihrer Ideen interessiert sind.

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung bei erklärungsbedürftigen Produkten. Seine Erfahrung speziell in diesem Bereich kommt aus der unternehmensinternen Projektarbeit.

Dauer: 1 Tag