



Mehr Chancen durch pro-aktiven Service

Gerade in Zeiten eines harten Wettbewerbs ist es wichtig, das Ansehen der Personengruppe zu nutzen die ein hohes Ansehen beim Kunden genießt: den technischen Service.

Die Servicetechniker vor Ort garantieren die Verfügbarkeit und den Wirkungsgrad unserer Produkte. Sie sind Visitenkarte und Aushängeschild unseres Unternehmens. Unterschiedliche Qualität kann durch die technische und kommunikative Kompetenz unserer Servicemitarbeiter sichtbar gemacht werden.

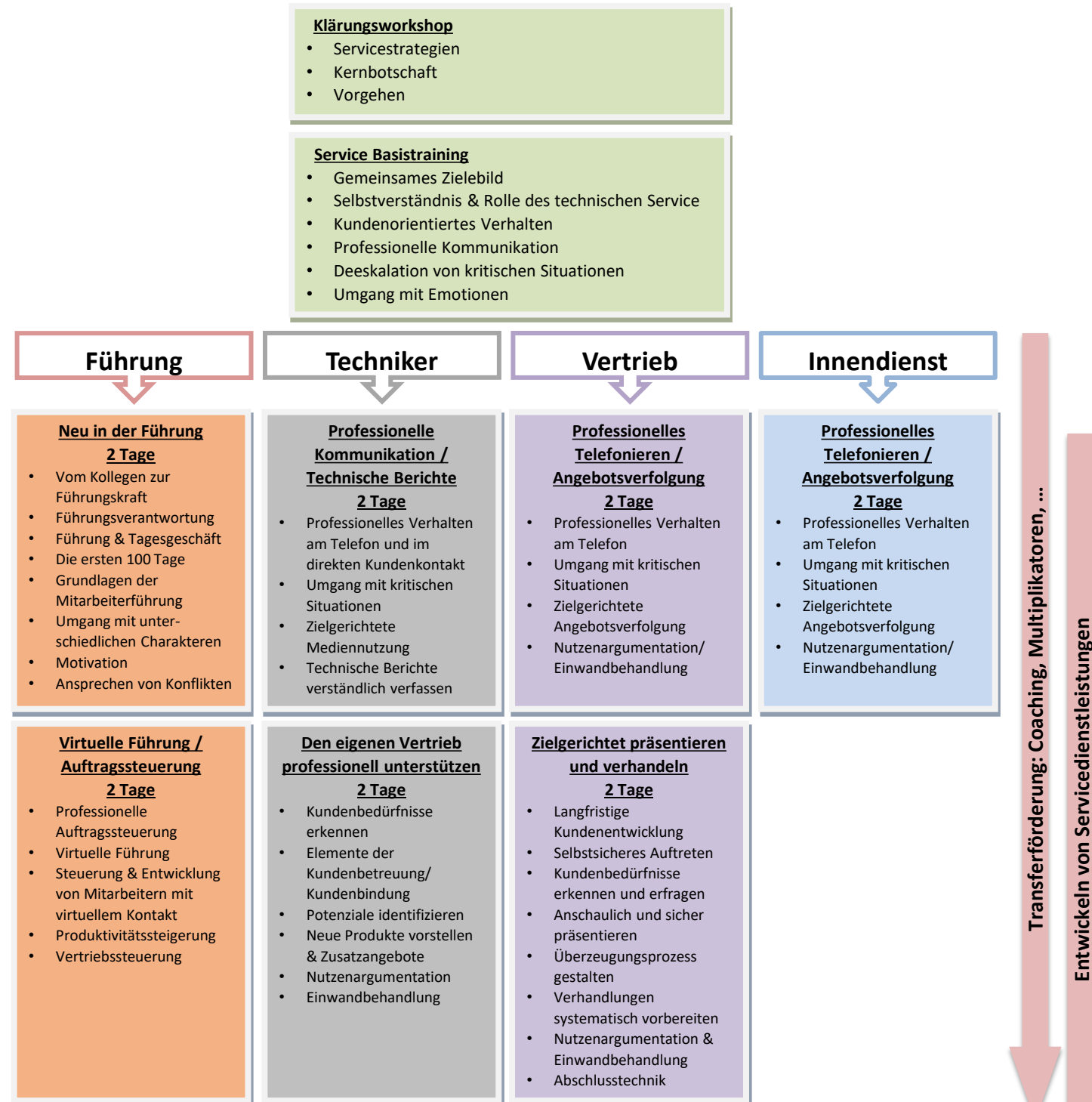
Idee und Gestaltungsmöglichkeiten

Eine integrierte Servicequalifizierung bietet die Möglichkeit die Leistungsfähigkeit und Reputation unseres Services gezielt zu verbessern. Durch das abgestimmte Einbeziehen der unterschiedlichen Zielgruppen (Führung, Serviceteam, Vertrieb, Innendienst) können Reklamationen besser bearbeitet und Verkaufschancen effektiver genutzt werden. Der technische Service wirkt integriert zusammen um Kundenprobleme zu lösen und dadurch die Kundenbindung zu erhöhen. Das Qualifizierungskonzept umfasst Trainingsbausteine, Workshops und Begleitprozesse.

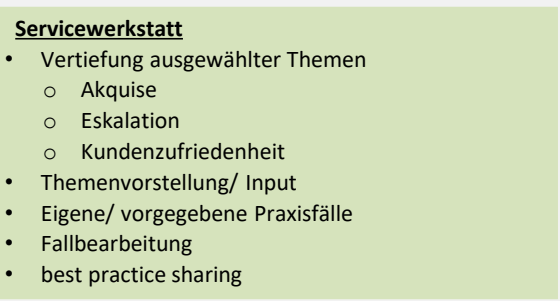
Nutzen des Qualifizierungsprogramms

- Der Nutzen eines integrierten Servicetrainings
- Das gesamte Wirkungsgefüge arbeitet effektiver zusammen
 - Reklamationen werden nachhaltiger bearbeitet
 - Verkaufschancen für Serviceprodukte, Upgrades werden besser genutzt
 - Verkaufschancen für Neuprodukte werden erhöht
 - Die Kundenbindung wird erhöht

Bausteine für eine integrierte Servicequalifizierung



Individuelle Bausteine nach Bedarf



Referenzen

Wir haben bereits bei folgenden Firmen integrierte Servicetrainings durchgeführt:

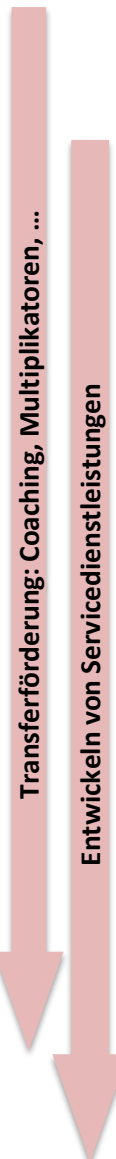
- ABB Asea Brown Boveri Ltd
- Caterpillar
- Heidelberger Druckmaschinen AG



Roman Lindner
Diplom-Psychologe
Berater | Trainer | Coach
Geschäftsführer
Lindconsult GmbH



Thomas Ullrich
Diplom-Informatiker
Berater | Trainer | Coach
Lindconsult GmbH



Entwickeln Sie mit uns Ihre eigene Umsetzung