

# ÜBERSICHT WISSENS- UND AUSBILDUNGSPLATTFORM

## Wissen gewinnt.

### **W**issen 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.**