



Königsdisziplin Kundenorientierung

Vortrag, Key Note, Referat

Inhalt

Jedes Unternehmen hat sich bereits damit beschäftigt. Meist gibt es mehr zu tun als geplant. Die Gestaltung von dauerhaften und rentablen Kundenbeziehungen, die Steigerung von Kundenzufriedenheit und Kundenbindung, die Verankerung der Kundenorientierung in der Organisation und die Kommunikation nach innen und nach außen sind heute Themen, die den „Schweiß der Edlen“ Wert sind.

Kundenorientierung ist kein Selbstzweck, sondern verfolgt unternehmerische Ziele.

Welche sind das? Was sind die Ausprägungen? Wie beeinflusst Kundenorientierung die Innovationskraft? Was sind die Herausforderungen für die Führungskraft?

In dem spannenden Referat wird eine Fülle von Fragen aufgeworfen und eine Fülle von Antworten gegeben. Wichtig für jeden, der sich schon mit dem Thema Kundenorientierung und Kundenkontakt auseinandergesetzt hat oder sich zukünftig damit beschäftigen wird.

Referent



Andreas Mühlberger hat in seiner langjährigen beruflichen Praxis, Erfahrungen in Gross-, Mittelstands- und Start-up-Unternehmen gesammelt. Er ist studierter Diplom-Kaufmann, war bei deutschen und amerikanischen Firmen beschäftigt und hat das IMD in Lausanne besucht. Seit 7 Jahren berät, trainiert und coacht er Vertriebsorganisationen.

Er ist ein gesuchter Referent, der es versteht, seine Zuhörer zu faszinieren und Ihnen auch unbequeme Wahrheiten zu sagen.

Seine Vorträge hält er auf Firmenveranstaltungen, an Universitäten und vor ausgewählten Auditorien. Er agiert auf Vorstandsebene genauso sicher wie in großen Sälen mit mehreren hundert Zuhörern.

Zielgruppe

Vertriebe und vertriebsnahe Bereiche, Vertriebsleiter, Geschäftsführer und Vorstände

Weitere Informationen

Dauer: 45-60 Minuten
Teilnehmeranzahl: 10-1000 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage