

## Alle wissen worum es geht.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist ein geschärftes Bewusstsein der eigenen Mitarbeiter für den Vermarktungsprozess und die Kundenorientierung im Unternehmen. Die gemeinsame Ausrichtung auf den Kunden – auch für die Back-Office-Mitarbeiter und Techniker - muss gewährleistet sein, damit vorhandenes Potenzial erkannt und effizient ausgeschöpft werden kann.



## veTRAINING: Fit in Theorie und Praxis

Themen und Inhalte unserer Trainingsmodule richten sich nach den unternehmensspezifischen Eckpunkten und Aufgabenstellungen – von der Vermittlung von Basiswissen bis hin zur gezielten Vorbereitung der Mitarbeiter auf Kampagnen oder Aktionen.

Unsere Schulungs- und Trainingsbausteine beinhalten neben den theoretischen Grundlagen auch praktische Übungen sowie auf Wunsch die unmittelbare Begleitung im Tagesgeschäft. Aufbauend auf den vorhandenen Kompetenzen werden die Mitarbeiter fit gemacht für die vertrieblichen Herausforderungen im betrieblichen Alltag.



### Unsere Leistungen:

- Seminarvorbereitung: Bedarfssituation im Unternehmen, Abstimmung sowie Anpassung der Inhalte und Unterlagen
- Seminardurchführung: Theorie, praktische Übungen, ggf. Entwicklung konkreter Aktivitäten, Erfahrungsaustausch
- Praxiseinsatz: auf Wunsch Begleitung der Mitarbeiter im Tagesgeschäft

### Ihr Ergebnis:

Gut vorbereitete Mitarbeiter erzielen höhere Erfolgsquoten bei durchzuführenden Kampagnen und Aktionen. Ein geschärftes Bewusstsein führt auf breiter Basis zum Erkennen von Potenzialen und damit zu zusätzlichem Geschäft.