

Referenz

Das Unternehmen GEMAG führte im Jahr 2007 eine modulare Workshopreihe – Professioneller Umgang mit dem Kunden / Erfolg durch Persönlichkeit - in Form von Vertriebsstrainings durch.

Diese Workshops sind für jeden Mitarbeiter eine Bestandsaufnahme, wo stehe ich und was muss ich tun, um noch erfolgreicher zu werden. Solch Training motiviert, gibt neue Impulse und Anregungen, bestätigt das eigenen Handeln und die eingesetzten Techniken, verbessern das eigenen Standing, die Kommunikationsfähigkeiten und erweitern die Beziehungszintelligenz.

Ziel der Workshopreihe war die Verbesserung der Kundenorientierung und der Kommunikationsfähigkeiten (d.h. professioneller Umgang mit dem Kunden) der im Kundenkontakt stehenden Mitarbeiter der GEMAG AG.

Durch modulares Training wurden die kommunikativen Fähigkeiten und die kundenorientierte Einstellung bei den Mitarbeitern wesentlich verbessert.

Sechs Module im Abstand von jeweils zwei bis drei Wochen erhöhten die Effizienz dieses Trainings.

Seit Januar 2007 haben 11 Vertriebsmitarbeiter an einem inspirierenden, motivierenden und praxisnahen Vertriebstraining teilgenommen.

Die GEMAG - Gelenauer Maschinenbau AG hat mit tradu4you – einem Beratungsunternehmen mit Kernkompetenz im Vertrieb - einen Partner ins Boot geholt, die ein individuelles Training für die Mitarbeiter entwickelt und umgesetzt haben.

Das Vertriebstraining als modulares Training gibt die Möglichkeit, die neuen Erkenntnisse sofort in der Praxis zu testen und in folgenden Trainings zu verfeinern.

Die Zusammenarbeit war ausgerichtet an den Bedürfnissen der GEMAG AG, dem Nutzen für die GEMAG AG sowie der weiteren Entwicklung und Schulung der Mitarbeiter.

Die Qualifikation der Mitarbeiter auf höchstem Niveau ist eine Voraussetzung für die Erhaltung der hohen Leistungsqualität und Zukunftsfähigkeit der GEMAG.

Hans – Peter Weise
Kaufmännischer Vorstand