

Titel

- „Kundennutzen im Service – so gelingt Unternehmen ein größerer Markterfolg“

Hintergrund

- Der Markt für Serviceleistungen unterliegt gegenwärtig einem dramatischen Wandel. Standardisierte Angebotskonzepte im Service können kaum noch überzeugen. Kunden erwarten vielmehr maßgeschneiderte Lösungen, die einen paßgenauen Nutzen bieten. Wie können Unternehmen den Entscheidungsprozeß ihrer Kunden im Service besser kennenlernen, um ihren Markterfolg zu steigern?

Inhalte

- Neue Situation: Service und Marktangebot
- Neue Anforderungen : Service und Kundennutzen
- Neue Methodik: Service und Verbesserungen
- Neue Möglichkeiten : Service und Markterfolg

Nutzen

- Ergebnisse zur Bestimmung des Kundennutzens
- Handlungsempfehlungen für erfolgreiche Angebotsgestaltung
- Erkenntnisse über zukünftige Marktanteilsverbesserungen

Zielgruppe

- Führungskräfte aus den Bereichen Management, Marketing, Vertrieb und Service

Referenten

- Dr. Jochen Schauenburg: Inhaber der SCHAUENBURG CONSULTING
- Dirk Zimmermann: Direktor des X [iks] Institut für Kommunikation und ServiceDesign®

Durchführung

- Weitere Informationen zu Einsatzmöglichkeiten z.B. als Impulsvortrag bei Veranstaltungen, Tagungen und Kongressen oder als Innovations-Session bzw. Strategie-Sparring in Ihrem Unternehmen sowie zur Buchung erhalten Sie unter vortraege@DieServiceForscher.de