



IMPULS Campus

**WIR QUALIFIZIEREN IHRE
SERVICE MITARBEITER MIT
ERFOLGSGARANTIE!**

Das Schulungsprogramm für den
Service, Vertrieb und Führung



LERNEN SIE VOM PIONIER & MARKTFÜHRER IN DER SERVICE BERATUNG & TRAINING!

ERFOLGREICHE SERVICE QUALIFIKATION

Trainings und Coachings von Praktikern für Praktiker mit hohem Praxisbezug und Begleitung bei der Umsetzung in den Alltag.

ERFAHRENE TRAINER

Trainer mit langjähriger internationaler Service Erfahrung in der Investitionsgüter- und Zulieferindustrie.

INDIVIDUELLE WISSENSVERMITTLUNG

Wir wissen, dass jedes Unternehmen individuell ist. Unsere Trainings sind daher optimal auf Ihre Anforderungen und Ziele zugeschnitten.

WELTWEIT

Globale In-house Trainings oder Active Online Trainings.

“DIE MEISTEN
MENSCHEN SIND BEREIT
ZU LERNEN, ABER NUR
DIE WENIGSTEN, SICH
BELEHREN ZU LASSEN.”

WINSTON CHURCHILL

4 GRÜNDE FÜR DAS IMPULS CAMPUS SCHULUNGSPROGRAMM

FLEXIBEL & UNGEBUNDEN

Definieren Sie den Ort und den Zeitpunkt der IMPULS Campus Schulung nach Ihren Wünschen - ob Online, in Präsenz oder Hybrid.

HOCHWERTIGE MATERIALIEN

Die Teilnehmer bekommen umfangreiche Arbeits- und Schulungsunterlagen sowie Praxishilfen für den Alltag.

INDIVIDUELLE GESTALTUNG

In der Vorbereitungsphase wird die Schulung passgenau auf Ihre individuellen Ziele und Themenschwerpunkte maßgeschneidert.

KOSTENERSPARNIS

Sparen Sie bei Inhouse oder Online Trainings Reise- und Hotelkosten für Ihre Mitarbeiter.

“SAGE ES MIR UND ICH
WERDE ES VERGESSEN.
ZEIGE ES MIR UND ICH
WERDE ES VIELLEICHT
BEHALTEN. LASS ES
MICH TUN UND ICH
WERDE
ES KÖNNEN.”

OPTIMALE VORBEREITUNG FÜR IHREN SCHULUNGSERFOLG

OPTIMIERUNG

Unser Mastertrainer prüft Ihre bereitgestellten Unterlagen und Dokumente und gibt wertvolle Empfehlungen für Optimierungen.

ERFOLGSMESSUNG

Wir geben Ihnen Empfehlungen, welche Kennzahlen sich zur Erfolgsmessung eignen und unterstützen Sie bei der Umsetzung.

WAKE UP CALL

Mit dem Online Wake Up Call und Verhaltensanalysen werden die Teilnehmer auf die Themen eingestimmt & Vorerfahrungen/Erwartungen zum Thema abgefragt.

OPTIONAL: PROZESS ANPASSUNG

Ändert sich durch das Training etwas im Prozess unterstützen wir Sie gerne bei Änderungen sowie bei der erfolgreichen Umsetzung.

4 EBENEN FÜR EINE ERFOLGREICHE WEITERENTWICKLUNG IM SERVICE



WISSEN

Unser tiefgreifendes Know-how als Pionier und Marktführer in der Service Beratung ist die Basis für alle unsere Schulungen.

WOLLEN

Wir motivieren Ihre Mitarbeiter zu “lebenslangem Lernen”. Egal, ob Berufseinsteiger oder mit langjähriger Berufserfahrung.

KÖNNEN

Die Teilnehmer lernen mit praxisorientierten Übungen & Rollenspielen Inhalte direkt anzuwenden & in der Praxis umzusetzen.

LEISTEN

Ein gezieltes Follow-Up stellt den schrittweisen erfolgreichen Transfer der erlernten Inhalte in den Alltag sicher.

5 SCHRITTE FÜR EINEN NACHHALTIGEN SCHULUNGSERFOLG

1. ERSTE INFORMATION

Abstimmung, Planung und Vorbereitung der Schulung

2. OFFIZIELLE EINLADUNG

Einladung der Teilnehmer mit Inhalten & Nutzen der Schulung

3. WAKE UP CALL

Vorab-Information für alle Teilnehmer & Selbsteinschätzung zu den anstehenden Schulungsinhalten

4. SERVICE TRAINING

Durchführung des Service Trainings: Inhouse oder als Active Online Training

5. (ONLINE) FOLLOW-UP

Review und Coaching der Teilnehmer zur Umsetzung des Erlernten in der Praxis

DAS IMPULS CAMPUS PROGRAMM IM ÜBERBLICK

		 Service Techniker	 Service Innendienst	 Service Vertrieb	 Service Manager
1.	Selbst- und Arbeitsorganisation im Service	✓	✓	✓	✓
2.	Professionelles Telefonieren		✓		
3.	Verhalten beim Kunden	✓		✓	
4.	Erfolgreiches Deeskalationsmanagement		✓	✓	✓
5.	Service Techniker als Absatzmittler	✓			
6.	Train-the-Trainer	✓	✓		
7.	Effiziente Einsatzsteuerung	✓	✓		
8.	Ersatzteile & Dienstleistungen aktiv vermarkten		✓	✓	✓
9.	Exzellentes (Key) Account Management			✓	✓
10.	Zusammenarbeit Service & Vertrieb			✓	✓
11.	Führungskraft im Service				✓
12.	Coaching für Mitarbeiter & Führungskräfte	✓	✓	✓	✓

1. SELBST- & ARBEITSORGANISATION IM SERVICE



INHALTE:

- Optimierungsziele definieren und umsetzen
- Zeitfresser im Alltag erkennen und abstellen
- Strukturierter Umgang mit E-Mails/Kommunikation
- Den Tagesablauf gestalten und Arbeitszeit effizient planen
- Mit Störungen umgehen und trotzdem den Fokus behalten
- Aufgaben priorisieren und bearbeiten
- Praktische Übungen und Umsetzungshilfe für den Alltag

IHR NUTZEN:

- Nutzen Sie Ihre Arbeitszeit effizient
- Spielregeln für Ihr Team definieren und umsetzen
- Behalten Sie den Überblick über Ihre E-Mails
- Mehr Aufgaben gezielt und effizient bearbeiten
- Bei einer Vielzahl von Aufgaben den Überblick behalten
- Den Fokus auch bei Störungen nicht verlieren

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:    

Fokus: Führung & Persönlichkeitsentwicklung

2. PROFESSIONELLES TELEFONIEREN



INHALTE:

- Grundlagen zum Thema Kommunikation am Telefon
- Professioneller Umgang mit verschiedenen Kundentypen
- Die Wirkung am Telefon verbessern
- Einflussmöglichkeiten im Rahmen eines Telefongespräches
- Handling von typischen Gesprächssituationen
- Tipps und Tricks für Vieltelefonierer

IHR NUTZEN:

- Begeistern Sie Ihre Kunden am Telefon
- Erfolgreiche Gesprächsführung am Telefon
- Verbesserte Wirkung am Telefon
- Souveräner Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern und schwierigen Situationen am Telefon
- Grundlagen & Tipps für die Gesprächsnachbearbeitung

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Kommunikation & Kundenzufriedenheit

3. VERHALTEN BEIM KUNDEN FÜR SERVICE TECHNIKER



INHALTE:

- Grundlagen und Basiswissen zum Thema Kommunikation
- Wie wirke ich beim Kunden?
- Kommunikationstechniken für unterschiedliche Kundentypen
- Leitfaden für kundenorientiertes Verhalten vor, während und nach dem Service Einsatz vor Ort
- Professioneller Umgang mit kritischen Situationen vor Ort
- Interkulturelle Kommunikation

IHR NUTZEN:

- Begeistern Sie Ihre Kunden mit einem professionellem Auftreten vor, während und nach Service Einsätzen
- Differenzieren Sie sich vom Wettbewerb, indem Sie bei Kundenbesuchen einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- Souveräner Umgang mit Beschwerden und unzufriedenen Kunden vor Ort
- Professionelle Vor- und Nachbereitung von Einsätzen
- Praxisübungen & Rollenspiele für schnellen Lernerfolg

Dauer: 2 Tage vor Ort / 4 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Kommunikation & Kundenzufriedenheit

3. VERHALTEN BEIM KUNDEN FÜR DEN SERVICE VERTRIEB



INHALTE:

- Grundlagen und Basiswissen zum Thema Kommunikation
- Auftreten beim Kunden
- Kommunikationstechniken für unterschiedliche Kundentypen
- Strategien für den Gesprächseinstieg, -führung & Nachbereitung
- Methoden für Präsentationen und Vorträge beim Kunden
- Professioneller Umgang mit kritischen Situationen vor Ort
- Interkulturelle Kommunikation

IHR NUTZEN:

- Begeistern Sie Ihre Kunden mit einem professionellem Auftreten vor Ort
- Differenzieren Sie sich vom Wettbewerb, indem Sie bei Kundenbesuchen einen bleibenden Eindruck hinterlassen
- Souveräner Umgang mit Beschwerden und unzufriedenen Kunden vor Ort
- Praxisübungen & Rollenspiele für schnellen Lernerfolg

Dauer: 1 Tage vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Kommunikation & Kundenzufriedenheit

4. ERFOLGREICHES DEESKALATIONSMANAGEMENT



INHALTE:

- Grundlagen zum Thema Kommunikation bei Konflikten
- Professioneller Umgang mit Beschwerden sowie unzufriedenen Kunden am Telefon/ per E-Mail
- Tools und Methoden zur erfolgreichen Deeskalation
- Tipps & Tricks im Umgang mit schwierigen Kundensituationen
- Methoden zur Erfassung und Auswertung von Beschwerden

IHR NUTZEN:

- Überzeugen Sie die Kunden auch in schwierigen Situationen von Ihrem Service
- Nutzen Sie Beschwerden als Chance
- Schnelle Problemerkennung und -lösung sowie erfolgreiche Kundenkommunikation bei Beschwerden
- Umgang mit kritischen und emotionalen Situationen

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:   

Fokus: Konfliktlösung & Kundenzufriedenheit

5. SERVICE TECHNIKER ALS ABSATZMITTLER



INHALTE:

- Methoden zur Analyse und Ermittlung der Kundenbedarfe
- Erfolgreiche Kommunikation mit Entscheidern beim Kunden
- Aktive Beratung und Verkauf von Serviceleistungen, inkl. Nutzendarstellung und Einwandbehandlung
- Präsentation des Service USPs durch Service Techniker
- Methoden zur Angebotserweiterung durch zusätzl. Services

IHR NUTZEN:

- Werden Sie erfolgreiche/r Service Berater/in
- Begeistern Sie Kunden erfolgreich für Serviceleistungen
- Stärken Sie Ihre Wettbewerbsposition durch eine vertriebs- & abschlussorientierte Kundenkommunikation
- Argumentieren Sie Preise und Rabatte nachvollziehbar
- Erfolgreich Empfehlungen platzieren und dadurch zusätzliche Service Umsätze generieren

Dauer: 2 Tage vor Ort / 4 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Vertriebsunterstützung & Umsatz Steigerung

6. TRAIN-THE-TRAINER



INHALTE:

- Leitfaden für die Planung & Durchführung von Schulungen
- Professionelle Methoden & Medien für Schulungsgruppen
- Tipps & Tricks für den optimalen Einstieg, die erfolgreiche Durchführung & einen gelungenen Abschluss von Schulungen
- Umgang mit verschiedenen Teilnehmertypen
- Tipps & Tricks für die Gestaltung von Schulungsunterlagen
- Interkulturelles Lernen

IHR NUTZEN:

- Lernen Sie die Grundlagen für erfolgreiche Trainings und gestalten Sie Schulungen, die begeistern
- Auswahl der richtigen Didaktik sowie richtiger Einsatz von relevanten Methoden & Tools für Trainings
- Souveräner Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmern und Schulungssituationen
- Schulungserfolg durch erfolgreichen Know-how Transfer

Dauer: 2 Tag vor Ort / 4 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Trainer Kompetenz

7. EFFIZIENTE EINSATZSTEUERUNG



INHALTE:

- Methoden zur effizienten Einsatzplanung und -steuerung:
- Selbststeuerung der Service Techniker vs. Steuerung durch zentrale/ lokale Disponenten
- Professionelle Terminvereinbarung & aktive Kundenbetreuung
- Verrechnung von Reisezeit sowie Arbeitsvor-/ Nachbereitung
- Umgang mit verschiedenen Charakteren
- Praxisübungen für einen schnellen Lernerfolg

IHR NUTZEN:

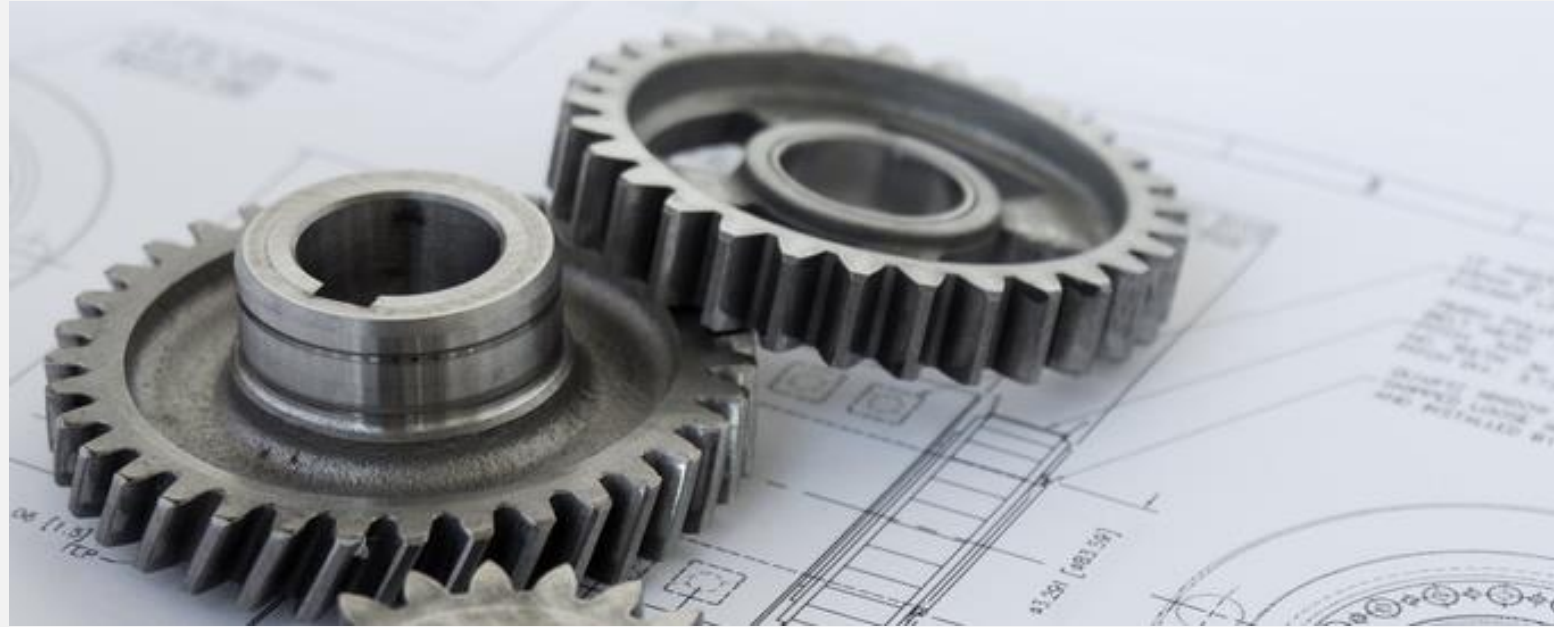
- Service Erfolg durch optimalen Ressourceneinsatz und effiziente Planung & Steuerung der Service Techniker
- Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung
- Erhöhen Sie die Produktivität der Service Techniker
- Methoden zur Steigerung des Umsatzes und der Marge
- Motivation bzw. erfolgreiche Kommunikation mit verschiedenen Mitarbeiter

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Planungs- und Steuerungskompetenz

8. ERSATZTEILE & DIENSTLEISTUNGEN AKTIV VERMARKTEN – AKTIVE KUNDENANSPRACHE



INHALTE:

- Kommunikationstechniken für unterschiedliche Kundentypen
- Definition und Gestaltung von Maßnahmen zur Ansprache von C-Kunden und Wiedergewinnung von Nichtkäufern
- Aktive Ansprache von B/C-Kunden und Nichtkäufern zum Wiederaufbau des Kundenkontaktes
- Professionelles Handling von kritischem Feedback/ Rückfragen
- Rollenspiele und praktische Übungen für den Alltagstransfer

IHR NUTZEN:

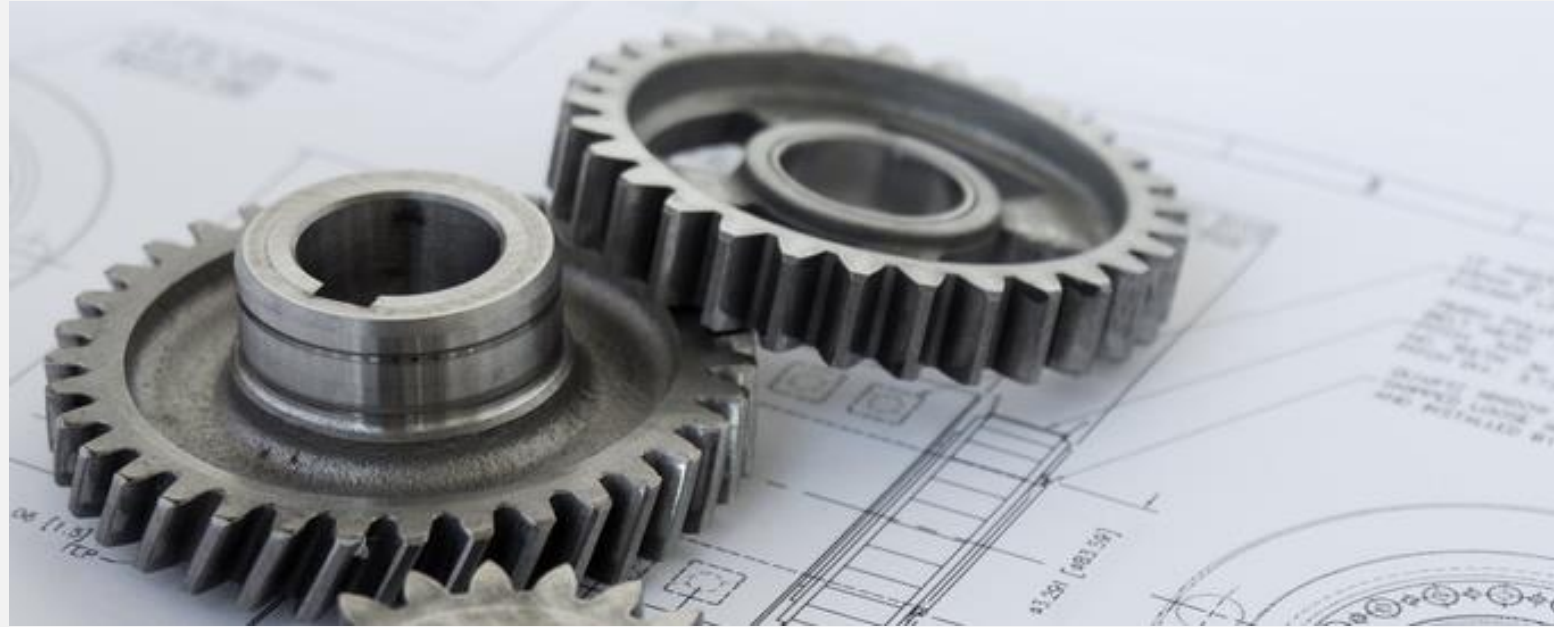
- Rückgewinnung von (Nicht-)Kunden, Verbreiterung der Kundenbasis
- Langfristige Steigerung des Service- und Ersatzteil Umsatzes
- Aktivierung ungenutzter Servicepotentiale
- Verbesserung der Kundenzufriedenheit und -bindung
- Einwände und Widerstände verstehen und professionell behandeln

Dauer: 1 Tage vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Aktiver Service Vertrieb & Umsatz Steigerung

8. ERSATZTEILE & DIENSTLEISTUNGEN AKTIV VERMARKTEN – PRODUKTE AKTIV VERKAUFEN



INHALTE:

- Bedarfsanalyse zur gezielten Kundenansprache
- Vorteils-, Nutzen-Argumentation für Serviceprodukte
- Service Produkte entlang des Lebenszyklus ansprechen
- Konditionen professionell kommunizieren
- Professioneller Umgang mit typischen Einwänden und Rückfragen
- Rollenspiele und praktische Übungen für den Alltagstransfer

IHR NUTZEN:

- Zielgerichteter Verkauf von Services
- Die richtigen Produkte an die richtigen Kunden verkaufen
- Rückfragen verstehen und professionell behandeln
- Die Vorteile des Service und der Produkte kundenorientiert kommunizieren
- Steigerung des Service- und Ersatzteil Umsatzes
- Steigerung der Profitabilität

Dauer: 1 Tage vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Aktiver Service Vertrieb & Umsatz Steigerung

8. ERSATZTEILE & DIENSTLEISTUNGEN AKTIV VERMARKTEN - AKTIVE ANGEBOTSNACHVERFOLGUNG



INHALTE:

- Methoden für eine erfolgreiche Angebotsnachverfolgung
- Nachverfolgung per Telefon/ E-Mail
- Interne Organisation der Angebotsnachverfolgung
- Praxisleitfaden für eine erfolgreiche Gesprächsführung
- Methoden zur Argumentation von Preisen und Rabatten
- Professionelle Erfassung von Gründen bei Nichtkäufern

IHR NUTZEN:

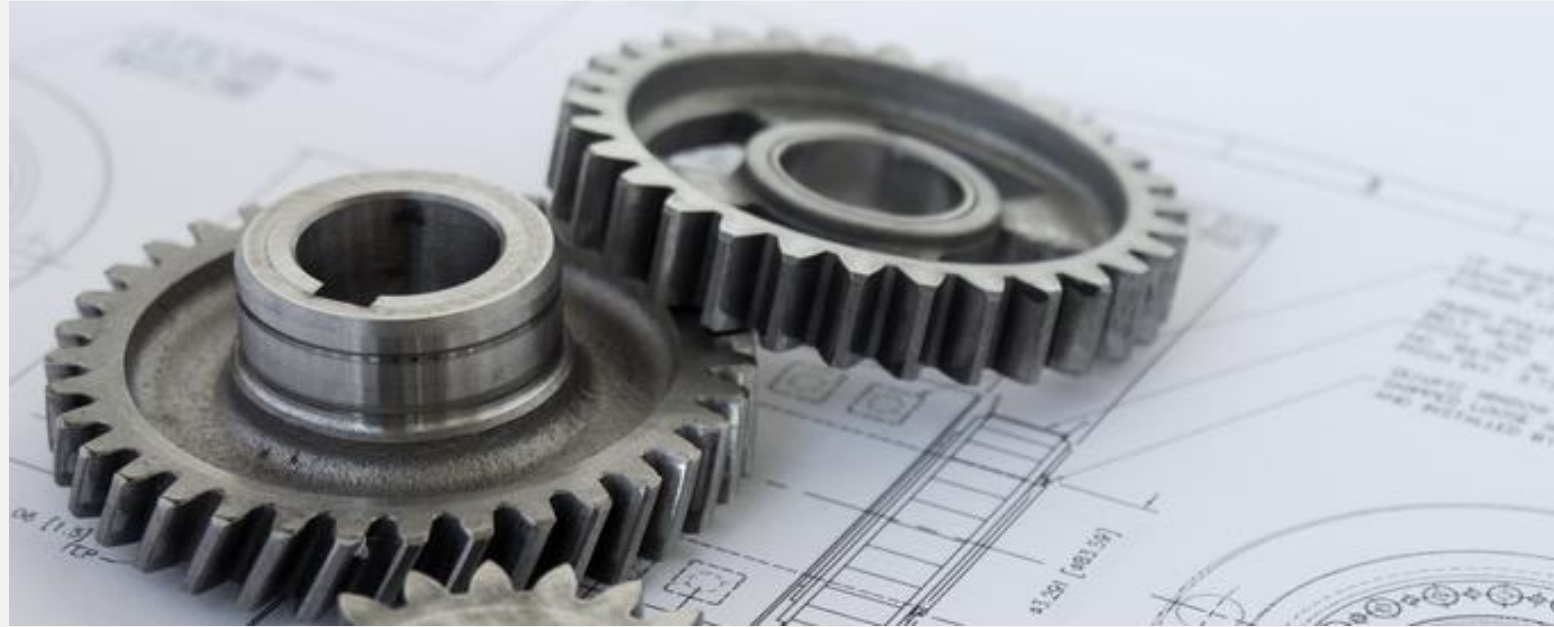
- Generieren Sie mehr Aufträge aus offenen Service- und Ersatzteilangeboten durch ein konsequentes Follow-Up
- Steigerung der Hitrate
- Steigerung von Umsatz und Kundenbindung
- Erfolgreiche Argumentation von Preisen und Rabatten
- Transparenz über Absagegründe

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:   

Fokus: Aktiver Service Vertrieb & Umsatz Steigerung

8. ERSATZTEILE & DIENSTLEISTUNGEN AKTIV VERMARKTEN – PREISGESPRÄCHE, VERHANDLUNGEN, ABSCHLUSSTECHNIKEN



INHALTE:

- Priorisierung von Angeboten/Anfragen
- Verhandlungstechniken für schwierige Gespräche
- Preise und Konditionen erfolgreich argumentieren
- Einwände behandeln und entkräften
- Vom Angebot zum Auftrag
- Exit- und Abschlusstechniken für verschiedene Verhaltenstypen
- Rollenspiele und praktische Übungen für den Alltagstransfer

IHR NUTZEN:

- Vertriebsorientierte Priorisierung von Angeboten
- Reduktion/Vermeidung von Rabatten
- Steigerung der Service Marge
- Steigerung des Service- und Ersatzteil Umsatzes
- Steigerung der Abschlussquote

Dauer: 1 Tage vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Aktiver Service Vertrieb & Umsatz Steigerung

9. EXZELLENTES (KEY) ACCOUNT MANAGEMENT



INHALTE:

- Methoden zur Ermittlung des Service Potentials/ Marktgröße
- Systematische Leadgenerierung und Neuakquise
- Kundensegmentierung aus Service Sicht
- Techniken zur Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Professionelle Einwandbehandlung
- Umgang mit Buying Centern/ Großkunden

IHR NUTZEN:

- Schöpfen Sie Ihr Service Potential durch gezieltes Service (Key) Account Management besser ab
- Tipps & Tricks zur Leadgenerierung im Service
- Service Erfolg durch differenzierte Kundenbetreuung
- Steigerung der Hitrate, Margen und Umsätze
- Stärken Sie Ihre Wettbewerbsposition durch eine vertriebs- & abschlussorientierte Kundenkommunikation

Dauer: 3 Tage vor Ort / 6 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Marktbearbeitung & Umsatz Steigerung

10. ZUSAMMENARBEIT SERVICE & VERTRIEB



INHALTE:

- Reduzierung von Konflikten zwischen Vertrieb & Service durch klar definierte Verantwortlichkeiten entlang des Lebenszyklus
- Gemeinsame Ziele durch gegenseitige Unterstützung erreichen
- Wege zur gemeinsamen Service Marktbearbeitung
- Aktiver Verkauf von Services durch Service & Vertrieb
- Teambildung durch Praxisübungen & Rollenspiele

IHR NUTZEN:

- Begeistern Sie Ihre Kunden über den gesamten Produktlebenszyklus durch abgestimmte Produkte und Preise
- Erhöhung der Kundenbindung durch gegenseitige Unterstützung und Teamarbeit
- Umsatzsteigerung im Neu- und Servicegeschäft

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe:  

Fokus: Führung & Management

11. FÜHRUNGSKRAFT IM SERVICE – EIGENANALYSE & VOM MITARBEITER ZUM VORGESETZTEN



INHALTE:

- Analyse verschiedener Verhaltenstypen und Eigeneinschätzung anhand der DISG-Analyse
- Strategien für den Wechsel vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten
- Ziele, Rolle und Aufgaben einer Führungskraft im Service
- Grundlagen zur erfolgreichen Mitarbeiterführung: Anerkennung, Unterstützung und Feedback anhand der Verhaltenstypen

IHR NUTZEN:

- Unterstützung beim Übergang zum Vorgesetzten, Klärung der eigenen Rolle
- Lernen Sie Ihren eigenen Verhaltensstil und die Hilfestellungen für Ihren Führungsstil
- Service Wachstum und motivierte Mitarbeiter durch erfolgreiche Mitarbeiterführung im Service
- Durch Kompetenz Führungsakzeptanz erreichen
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Führung & Management

11. FÜHRUNGSKRAFT IM SERVICE – TEAMS LEITEN UND ENTWICKELN



INHALTE:

- Rollen in einem Team und Analyse verschiedener Verhaltenstypen anhand der DISG-Analyse
- Methoden zur erfolgreichen Mitarbeiterführung im Team: Anerkennung, Unterstützung und Feedback
- Tipps und Tricks für Bewerbungsgespräche & Meetings
- Zusammensetzung und Gestaltung von erfolgreichen Teams
- Umgang mit Herausforderungen in Teams

IHR NUTZEN:

- Service Wachstum und motivierte Mitarbeiter durch erfolgreiche Mitarbeiterführung im Service
- Teams erfolgreich aufbauen und gestalten
- Bessere Ergebnisse in den Teams und eine höhere Zufriedenheit der Teammitglieder
- Gezielte Weiterentwicklung von Teams
- Verbesserung der Auswahl von Teammitgliedern

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Führung & Management

11. FÜHRUNGSKRAFT IM SERVICE – INTERNE KONFLIKTE LÖSEN/ MANAGEN



INHALTE:

- Den Konflikt und Gegenüber richtig einschätzen
- Eskalationsstufen bei Herausforderungen mit Mitarbeitern
- Erfolgreiche Kommunikation von Kritik für verschiedene Verhaltenstypen
- Vorlagen und Hilfestellungen zur Gesprächsgestaltung bei kritischen Gesprächen mit Mitarbeitern und Kunden
- Positiver Verbleib nach dem Gespräch

IHR NUTZEN:

- Konflikte erfolgreich managen
- Professionell schwierige Gespräche führen
- Steigerung der Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit
- Kritik und Feedback konstruktiv kommunizieren
- Kritische, interne Situationen deeskalieren

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Führung & Management

11. FÜHRUNGSKRAFT IM SERVICE – CHANGE MANAGEMENT



INHALTE:

- Wie wendet man Change Mgt. an?
- Welche Formen und Ebenen der Veränderung gibt es?
- Die 8-Schritte im Change Management nach Kotter
- Passende Vorgehensweise bei Veränderungen für verschiedene Verhaltenstypen
- Dos und Don'ts & Kommunikation in der Veränderung
- Umgang mit Widerständen und Verankerung der Veränderung

IHR NUTZEN:

- Höhere Akzeptanz von Veränderungen/Neuerungen
- Weniger Reibung und Ängste bei der Implementierung von Innovationen
- Verbesserte Kommunikation
- Gesteigerte Produktivität in der Veränderung
- Verbesserung der Mitarbeiterbindung/-zufriedenheit
- Schnellere Umsetzung von Innovation

Dauer: 1 Tag vor Ort / 2 x 0,5 Tage Online

Zielgruppe: 

Fokus: Führung & Management

12. COACHING FÜR MITARBEITER & FÜHRUNGSKRÄFTE



INHALTE:

- Individuelle Begleitung und Unterstützung von Mitarbeitern und Führungskräften bei definierten Herausforderungen
- Anleitung zur Hilfe zur Selbsthilfe
- Entwicklung von persönlichen Lösungswegen
- Förderung der eigenen Selbstreflektion sowie von effizienten Selbstmanagement Fähigkeiten
- Umgang mit schwierigen externen und internen Situationen

IHR NUTZEN:

- Persönliche Lösungen für Ihre spezifischen Fragen, z:B. Umgang mit Kunden und Mitarbeitern, Übergang vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten, Umgang mit Konflikten
- Verbesserung der eigenen Kommunikation
- Persönliche Entwicklung von Potentialen von Mitarbeitern und Führungskräften
- Individuelle Vorbereitung auf neue Tätigkeiten

Dauer: Nach Bedarf

Zielgruppe:    

Fokus: Führung & Persönlichkeitsentwicklung

FOR SUCCESS

ERFOLGREICHER TRANSFER IN DEN ALLTAG DURCH QUALIFIZIERTES FOLLOW-UP

1. OPTION: TELEFON/ VIDEO FOLLOW-UP

2. OPTION: PERSÖNLICHES GESPRÄCH VOR ORT

Inhalte:

- Austausch der 1. Erfahrungen bei der Umsetzung des Erlernten in der Gruppe oder in Einzelgesprächen
- Durchsprache des Erfolgstagebuchs
- Klärung von Problemen & Schwierigkeiten
- Gemeinsame Erarbeitung von Lösungen
- Reflektion von Gesprächen mit Kunden
- Vertiefung der Themen in Praxisübungen
- Je nach Thema: Begleitung von Kundengesprächen/ Telefonaten

**„WEITERBILDUNG OHNE UMSETZUNG
IST BESCHÄFTIGUNGSTHERAPIE!“**



VORTEILE FÜR IHRE MITARBEITER

- Souveräner Umgang mit (schwierigen) Kunden
- Professionelle Kommunikationstechniken
- Erfolgreiche Verhandlungen mit Kunden
- Praxisübungen mit wertvollen Tipps & Tricks
- Gemeinsamer Service Mindset
- (Weltweiter) Erfahrungsaustausch

VORTEILE FÜR IHR UNTERNEHMEN

- Begeisterte Kunden & Mitarbeiter
- Positives Service Image
- Differenzierung vom Wettbewerb
- Aktiver Service Vertrieb
- Steigerung von Service Umsatz & Ergebnis



MARCO STROBEL-FUCHS

Ihr IMPULS Campus Mastertrainer

17 JAHRE SERVICE- & TRAININGSERFAHRUNG

Als Berater und Trainer in der Investitionsgüterindustrie

METHODENKOMPETENZ

Erfolgreiche und bewährte Schulungsmethoden

TRAIN-THE-TRAINER EXPERTE

Coaching & Qualifizierung von Tausenden Teilnehmern

INTERNATIONAL

Alle Trainings auf Deutsch und Englisch



SERVICE IS OUR PASSION

Unser Service Know-how = Ihr Service Erfolg!

SEIT 1996

Pionier und Marktführer in der Service Beratung & Trainings

30 JAHRE SERVICE ERFAHRUNG

- >400 globale Service Wachstumsstrategien
- >200 globale Pricing Projekte
- >150 globale Prozess- und digitale Projekte
- > Tausende Schulungsteilnehmer im IMPULS Campus

10 ERFAHRENE SERVICE BERATER & TRAINER

Sowie ein Netzwerk mit zahlreichen Partnern, Universitäten, Verbänden und Think Tanks

AUSZUG UNSERER REFERENZ- KUNDEN

TAUSENDE BEGEISTERTE TEILNEHMER



DAS SAGEN TEILNEHMER

TAUSENDE BEGEISTERTE TEILNEHMER

“
Alle bisherigen
IMPULS Trainings
waren **super und
interessant!**
(Service Techniker)
”

Die **praxis-
bezogenen
Übungen** werden
im **Alltag sehr
behilflich** sein!
(Service-Innendienst)

“
Der Lehrgang ist
**absolut weiter zu
empfehlen!**
(Service Manager)
”

Auszug
“
Sehr **kompetente
und erfahrene
Referenten.**
(Service-Innendienst)
”

“
**One of the best
courses I have
ever been on.**
(Internationaler
Service Manager)
”

“
**Interessante
Einblicke** auch
über den Tellerrand
hinaus!
(Service-Einsatzleiter)
”

“
**Sehr gute
Übungsmöglich-
keiten in der
Gruppe!**
(Service-Einsatzleiter)
”

“
**Viele neue Inputs
und wertvoller
Erfahrungs-
austausch** selbst
für „alte Hasen“
(Service Manager)
”

Are you ready?

Let's Begin!

IMPULS Management Consulting

Service is our passion

Kirchplatz 5a
82049 Pullach

+49 (0) 89 38 88 99 30
www.impuls-consulting.de
info@impuls-consulting.de

**WE LOOK FORWARD
TO TRAIN YOU!**

