



Allein gegen alle.....?

Kundenzentriert und gemeinsam als ein Unternehmen agieren

Viele Unternehmen haben ein Problem. Anstatt gemeinsam und kundenzentriert zu arbeiten, agieren viele Teile und Abteilungen innerhalb des Unternehmens vollkommen unterschiedlich und verschenken somit viel Potential. Wenn sich das Unternehmen nur auf die eigene Vertriebsabteilung verlässt und somit die Konzentration auf die Kunden nicht fokussiert, kann dies auf Dauer zu massiven Problemen führen.



Die Ziele im Unternehmen klar vermitteln

Viele vor allem langjährige Mitarbeiter sind mit Veränderungen innerhalb der Unternehmensstruktur überfordert. Kundenzentriert zu arbeiten ist allerdings in vielen Arbeitsbereichen eine sehr große und neue Herausforderung und kann erst einmal schwer vermittelt werden. Vor allem dann, wenn es wirtschaftlich im Unternehmen gut läuft. Sie als Unternehmer haben allerdings die Aufgabe nicht nur die aktuelle Situation zu beurteilen, sondern Ihr Unternehmen auch für die Zukunft bestmöglich aufzustellen. Das bedeutet natürlich auch, dass Sie nach Möglichkeit das gesamte mögliche Potential ausschöpfen müssen, um auch in Zukunft für einen erheblichen Unternehmensgewinn zu sorgen. Kundenzentriert zu arbeiten bedeutet in diesem Fall, dass Sie deutlich mehr Kunden erreichen, an Ihr Unternehmen binden und zu Bestandskunden machen können. Angesichts der steigenden Konkurrenz in vielen Bereichen durch die Internationalisierung der Märkte kein unwichtiges Thema. Die Vermittlung dieser Ziele innerhalb des Unternehmens kann aber durchaus eine Herausforderung darstellen.



Kundenzentriert arbeiten als Herausforderung

Kundenzentriert zu arbeiten ist weder einfach noch unkompliziert. Denn in vielen Abteilungen stehen die Kunden bisher weder im Fokus der Aufmerksamkeit, noch haben diese Mitarbeiter einen direkten Kontakt mit den Kunden des Unternehmens. Hier gilt es die notwendigen Strukturen zu schaffen und zu verändern, damit der Kunde in den Fokus der Aufmerksamkeit rückt. Dies erfordert beispielsweise von Ihrem Vertriebsteam ebenfalls eine Veränderung. Auch wenn der Vertrieb immer kundenzentriert arbeitet, so müssen die Vertriebler in Zukunft beispielsweise das Feedback der Kunden direkter an die verschiedenen Abteilungen vermitteln und Mitarbeiter aus unterschiedlichen Abteilungen mit zum Kunden nehmen. Nur so ist es möglich nach und nach die Fokussierung auf den Kunden, auf dessen Wünsche und Ziele in allen Abteilungen und Bereichen des Unternehmens zu verankern und als Unternehmen insgesamt erfolgreicher zu werden.



Neue Wege und Strukturen durch Profis vermitteln

Das größte Problem innerhalb vieler Unternehmen ist die Haltung der Mitarbeiter und der einzelnen Abteilungen. Selbst wenn die Unternehmensführung begriffen hat, dass die Arbeit kundenzentriert erfolgen muss, so lässt sich dies vielen Mitarbeitern nur sehr schwer vermitteln. Schließlich müssten oftmals liebgewonnene und festgefahrene Verhaltensweisen verändert werden. Hier ist es äußerst sinnvoll auf professionelle Hilfe von außen zu setzen. Die Experten von „Der Sales Doc“ bieten Ihnen als Unternehmer die Möglichkeit sich das passende Knowhow direkt ins Unternehmen zu holen. Dabei wird nicht nur eine Evaluation der aktuellen Situation vorgenommen, sondern auch verschiedene Möglichkeiten aufgezeigt innerhalb des Unternehmens kundenzentriert zu arbeiten. Dank der langjährigen Erfahrung und einem breiten Repertoire an Methoden können die Experten das Verständnis der Mitarbeiter für die neuen Notwendigkeiten schärfen und vor allem die Kundenzentrierung in den Köpfen der Mitarbeiter verankern. Wenn Ihr Unternehmen also in Zukunft auch kundenzentriert und somit erfolgsorientiert arbeiten soll, kontaktieren Sie die Experten von Der Sales Do. So bringen Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen auf die Erfolgsspur.