

Gsponer.

Beratungsgespräche per Video - professionell und persönlich



Im Zeitalter von zunehmender Mobilität und technologisch hoch entwickelten Arbeitsumgebungen verändern sich auch die Bedürfnisse der Kunden. Dabei geht es nicht nur um Produkte und Dienstleistungen, sondern auch um die Art und Weise wie, wann und wo Kunden beraten werden. Dabei spielt das nahtlose Zusammenspiel zwischen einem bestehendem Beratungsprozess und modernster Kollaborations- und Kommunikationstechnologie eine zentrale Rolle.

Doch wie setzt der Kundenberater von heute das Kundenerlebnis von morgen zielgerichtet um?

Lassen Sie uns diese Thematik gemeinsam angehen.

Video Advisory

Persönliche Beratungsgespräche gelten heute in nahezu allen Branchen als der zentrale Dreh- und Angelpunkt für eine langfristige Kundenbeziehung. Die Herausforderung für Kundenberaterinnen und Kundenberater besteht darin, das Kundengespräch als «Ort der Beziehungspflege, Beratung und des Verkaufsabschluss» in die digitale Welt zu überführen und dabei den bewährten Qualitätsstandards gerecht zu werden.

Das Ziel von Kundengesprächen im digitalen Raum besteht darin, die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen, geeignete Lösungen zu entwickeln und Verkaufsabschlüsse zu tätigen – und dies in der gleichen Qualität wie in der gewohnt analogen Welt.

Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf folgende Erfolgsfaktoren zu richten:

- Vorbereitung der digitalen Dokumente und Arbeitsinstrumente zur Live-Nutzung
- Effektive und kundenorientierte Gesprächsführung und Kommunikation
- Verständliche Präsentation von Produkt- und Dienstleistungsdaten (Facts & Figures)
- Visualisierung von Lösungsansätzen
- Technische System-Fitness des Kundenberaters
- Ausnutzung digitaler Möglichkeiten unter Einhaltung der geltenden Regulationen

So unterstützt Sie Gsponer

Damit Unternehmen ihre Vertriebsziele auch in der zunehmend digitalen Welt erreichen können, entwickelt Gsponer die «Remote Advisor Skills» von Kundenberaterinnen und Kundenberater auf das nächste Level und setzt die Multi-Kanal-Strategie von Unternehmen um.

- Hochinteraktive Trainings für Beratungsgespräche im digitalen Raum (Umgang mit Technologie, Präsentations- und Kommunikationstechnik, Kundenerlebnis)
- Methodische Auswahl zwischen Einzel- und Gruppentraining vor Ort oder online
- Live-Coaching von Kundenberaterinnen und Kundenberater inkl. Debriefing
- Zertifizierung «Remote Advisor»

Expertise

Die Gsponer Management Consulting AG ist eine unabhängige Beratungs-Boutique mit Sitz in Basel. Als Transformationsexperten verknüpfen wir Tools und Methoden mit der effektiven Anwendung und verhelfen Organisationen so zur erfolgreichen Veränderung.

Das Gsponer Plus

Alle unsere Experten sind ausgewiesene Trainer und Coaches mit langjähriger Vertriebserfahrung und vertiefter Ausbildung in den Bereichen Kommunikation und Vertriebsmanagement.



Jean-Claude Gsponer



Alain Müller



Christian Grütter

Gsponer.

The Transformation Company

Gsponer. Management Consulting AG
Basel | Bern | Munich | Zurich

Phone +41 58 332 30 11
info@gsponer.com www.gsponer.com