



# MENSCH UND TECHNIK VERBINDEN

CRM-SYSTEME ERFOLGREICH AUF DIE FLÄCHE BRINGEN

# Mensch und Technik verbinden

CRM-Systeme erfolgreich auf die Fläche bringen



Kennen Sie das? Die Technik steht endlich. Das Konzept ist ausgefeilt. Die Verbindung zum Online-Shop klappt. Nur im Store, auf der Fläche, will es nicht so richtig funktionieren. Die Verkaufsmitarbeiter sind noch zurückhaltend in der Nutzung des neuen Tools. Es fällt ihnen schwer, die neue Technik ins Verkaufsgespräch einzubinden. Die erwarteten Umsätze bleiben aus. Der Vorstand wird ungeduldig.

Spätestens an diesem Punkt kommen wir ins Spiel. Idealerweise allerdings schon bei der Einführung der neuen Technik. Denn wir schaffen die Verbindung zwischen Mensch und Technik.

Mit unserer Expertise im Verkauf und unserer Affinität zu neuen Techniken verbinden wir, was zusammenkommen muss. Und helfen so mit, Ihr Projekt auch „auf der Fläche“ erfolgreich zu machen.

# Mensch und Technik verbinden

CRM-Systeme erfolgreich auf die Fläche bringen



<b>Zielgruppe</b>	<b>Verkaufsmitarbeiter</b>
<b>Ziel</b>	<p>Dieses Seminar-Konzept schließt die Lücke zwischen CRM-Systemen und den Verkaufsmitarbeitern auf der Fläche und lässt die neuen, digitalen Prozesse gelebte Wirklichkeit werden.</p> <p>Ihre Mitarbeiter werden die entsprechenden Techniken und Devices stärker nutzen. Einen besseren Kundenservice bieten. Intensiver kommunizieren und mehr und erfolgreicher verkaufen.</p>
<b>Inhalte</b>	<p>Zunächst arbeiten wir uns in Ihr CRM-System und Ihre individuelle Art des Verkaufens ein.</p> <p>Anschließend verbinden wir beides und entwickeln interaktive Übungen für den Transfer in die Praxis.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sind wir bereits bei der Einführung im Boot, so vermitteln wir in einer Großveranstaltung Ihren Kollegen von der Fläche die neue Technik. Dabei verwenden wir ein innovatives Schulungskonzept, das einen hohen Praxisbezug herstellt und Mitarbeiter wie Führungskräfte gleichermaßen für die neue Technik begeistert. Es gibt Ihrem Team Sicherheit im Umgang mit der neuen Technik und schafft Orientierung. Das Konzept kann entweder auf alle Ihre Mitarbeiter angewandt werden oder wir schulen – im Sinne eines „Train The Trainer“ – speziell dafür ausgewählte Mitarbeiter, die das Konzept anschließend auf der Basis von vorbereiteten Trainingsleitfäden in Ihre Organisation hineintragen.</li></ul> <p>Je nach Bedarf werden anschließend transfersichernde Maßnahmen vor Ort, in Web-Seminaren und/oder Chat-Rooms nachgeschoben.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Manchmal stoßen wir erst später dazu. Dann starten wir entweder wie oben beschrieben, oder wir gehen gleich zu Ihren Kollegen in die Stores. Mit stark praxisorientierten Trainingskonzepten stellen wir dort die Verbindung zwischen Mensch und Technik her. Vor Ort, auf die Fläche!</li></ul>
<b>Nutzen</b>	<p>Motivationsschub für Ihre Verkaufsmitarbeiter.</p> <p>Neue Techniken/Möglichkeiten werden stärker genutzt.</p> <p>Es wird mehr und erfolgreicher verkauft.</p> <p>Kompetente und informierte Verkaufsmitarbeiter bieten Ihren Kunden einen besseren Service.</p> <p>Die mit der CRM-Investition verbundenen Umsatzerwartungen werden schneller erreicht.</p>

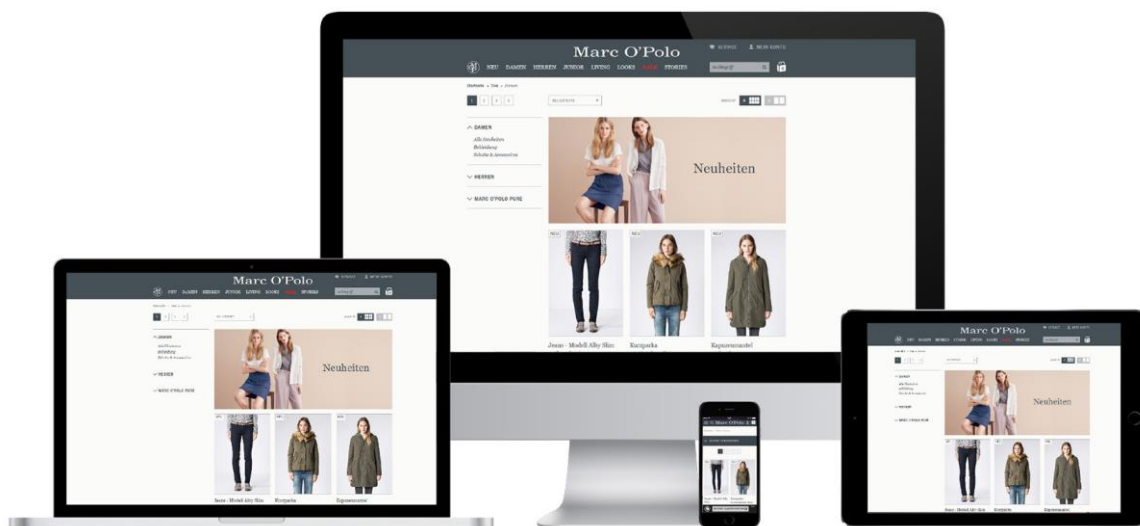
## Jana Hildenbrand, Director at Marc O'Polo International:



„Im April 2015 haben wir unser CRM-System mit umfangreichen Cross-Channel-Prozessen, einem Loyalty-Programm und einer Verkäufer-App lanciert. Sting Consulting hat mit kompetentem Flächen-Know-how die Verbindung zwischen Mensch und Technik hergestellt.

Mit einem tollen Schulungskonzept und in einer ebenso einfachen wie motivierenden Sprache hat Sting Consulting unseren Verkaufsmitarbeitern vermittelt, wie sie mit der Verkäufer-App mehr und erfolgreicher verkaufen und mit den neuen Cross-Channel-Prozessen unseren Kunden einen besseren Service bieten.

Sowohl das Managementteam als auch die Verkaufsteams sind davon begeistert, wie die neue Technologie in das tägliche Verkaufen integriert wird. Sting Consulting hat damit wesentlich zum Erfolg des neuen Systems beigetragen. Vielen Dank."





Michael Sting  
Sting Consulting GmbH  
Liebigstraße 47  
60323 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 153 269 731  
Mobil: +49 174 940 4874

E-Mail: [michael.sting@sting-consulting.de](mailto:michael.sting@sting-consulting.de)

Sitz der Gesellschaft ist Frankfurt am Main  
Registereintragung beim Amtsgericht Frankfurt, HRB 47368  
Steuer ID Nr. DE 226 230 146  
Geschäftsführer sind Melania Sting und Michael Sting

Alle Konzeptangebote unterliegen dem Urheberrecht und bleiben Eigentum der Sting Consulting GmbH