

# VERKAUFSORIENTIERTE KUNDENBETREUUNG

INTENSIVES VERKAUFSTRAINING FÜR KUNDENBETREUER IN SPALT/BAYERN  
VON MICHAEL ROSENKRANZ

Im Zuge der Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter fand am 3. und 4. November 2006 in Bayern ein Verkaufstraining für Kundenbetreuer statt, in dem umfassende Informationen zum Thema Vertrieb für den Bereich der redi-Control vermittelt wurden.

## KUNDENNUTZEN ALS MASSSTAB

Vor dem Hintergrund des Kundennutzens wurden den Kundenbetreuern am ersten Schulungstag in einem Zeitraum von insgesamt sechs Stunden zusätzlich zum bereits vertrauten Bereich redi-Control umfassende Informationen über die Merkmale der übrigen Geschäftsfelder redi-Engineering und redi-Time vermittelt, um sie mit der gesamten redi-Group bestens vertraut zu machen. Zusätzlich wurden auch Praxisbeispiele aus dem täglichen Leben eines Verkäufers intensiv mit allen Teilnehmern diskutiert. Zum Abschluss des Schulungstages erhielten alle „neuen Verkaufsprofis“ eine einheitliche Verkaufsmappe sowie einen Schulungsleitfaden als zukünftiges „Arbeitswerkzeug“ ausgehändigt. Der erste Schulungstag fand einen gemütlichen Abschluss bei einem gemeinsamen Abendessen.



## GRENZEN ÜBERWINDEN

Der zweite Schulungstag war dazu bestimmt, in einem Outdoor-Event der besonderen Klasse den Teamgeist weiter zu stärken, persönliche Leistungs- und Mutgrenzen zu testen und diese – wie im Arbeitsalltag häufig auch – zu überwinden. Ob beim Überqueren eines reißenden Flusses am Seil, dem Finden von festgeschriebenen Zielen im Umkreis von 50 Kilometern nach Kartenvorgabe, dem Abseilen an der Felswand aus ca. 15

Metern Höhe, dem Bogenschießen oder dem abschließenden Durchfahren einer Crossstrecke im Geländewagen: Alle Teilnehmer waren während des gesamten Events hoch motiviert, sehr konzentriert und hatten viel Spaß.

Wir freuen uns, Ihnen – unseren Kunden – durch die kontinuierliche und umfassende Weiterbildung unserer Mitarbeiter auch weiterhin einen optimalen Service anbieten zu können.

## ZUVERLÄSSIGE PARTNER

REDI-GROUP SICHERT EINHALTUNG VON ISO/TS 16949:2002 FÜR NOKIA AUTOMOTIVE

Nokia Automotive entwickelt seit 1996 Kommunikationslösungen für die automobilen Welt. Dabei geht ein Zukunftstrend eindeutig zu kompletten Einbausystemen, die vom jeweiligen Autohersteller ab Werk ins Fahrzeug integriert werden. Ein sensibler Bereich: Als „1st Tier Automotive Supplier“ für die großen Marken sind die Anforderungen an Produktqualität, Entwicklungsmanagement und Lieferleistung besonders streng. Dank konsequenter Qualitätspolitik ist Nokia Automotive bereits seit 2001 nach ISO/TS 16949 zertifiziert, seit Anfang des Jahres erfüllt man auch die TS2.

Experten der redi-Group unterstützen das High-Tech-Unternehmen mit den innovativen Ideen schon seit 2 Jahren. Eine Zusammenarbeit, die Marcus Stahl, Geschäftsführer Nokia Automotive, durchweg positiv bewertet: „Mit der redi-Group haben wir



einen zuverlässigen Partner, der Produkte und Prozesse im Hinblick auf unsere Qualitätsmanagement-Strategie optimal begleitet.“