

Power Sales – Service Hand Book SHB™

Mit dem Power Sales – Service Hand Book™ werden Sie mehr Umsatz mit Ihrem Service an der Front machen – der Mitarbeiter weiss, auf was es ankommt, potentielle Umsätze zu erkennen und umzusetzen.

Power Sales – Service Hand Book basiert auf unserer Methode fore™ und bietet eine praxiserprobte Struktur um das Service Hand Book mühelos einzuführen.



Nutzen des Service Hand Book™ von Power Sales

Das Service Hand Book dokumentiert das Erlernte und stellt sicher, dass Erfahrungen anderer Mitarbeiter allen zugänglich werden. Sie erreichen:

- Mehr Kundenorientierung
- Erkennen der Kaufsignale des Kunden
- Erfassung von potentielle Geschäft
- Mehr neue abgeschlossene Aufträge

Sie vermeiden:

- Unproduktive Kosten
- Mangelnde Verkaufsaktivitäten des Service

Der Einsatz von Power Sales – Service Hand Book™ ist praxiserprobt und direkt umsetzbar.

Nutzen von Power Sales – Service Hand Book™

- Flexibel, passt sich den Strukturen an
- Vereint das gesamte Wissen aller Mitarbeiter im Service
- Befähigt den Service zu verkaufen
- Das Rad wird nicht immer wieder neu erfunden
- Unterstützt Training und Coaching in effizienter Weise
- Einführung pro Abteilung oder Firmenübergreifend

Umsetzung

Unsere jahrelange Praxiserfahrung erlaubt es uns, das Service Hand Book auf allen Ebenen effizient umzusetzen und einzuführen. Wir erarbeiten das Service Hand Book mit Ihrem Team – effizient und ohne die Mitarbeiter zu belasten.

Wir orientieren uns an der Praxis, wir bauen das Service Hand Book praxisgerecht und nutzbar auf.

Inhalt

- Was ist unser Service Geschäft
- Wo sind wir erfolgreich
- Was sind die treibenden Erfolgsfaktoren für den Service
- Welche Lösungen stehen zur Verfügung
- Die ideale Kundenbeziehung
- Entscheidungskriterien und Werteangebot für den Service
- Erfolgreiches Vorgehen (*best practice*) für den Service
- Ressourcen

Investition

Sales Hand Book CHF 19'900.—
Inkl. 4 Tage Engineering

Preise ohne MwSt.

Nutzen Sie unsere Erfahrung!

Über das Handbuch hinaus helfen wir auch bei der Umsetzung an der Service Front durch Workshops, Training und Coaching an der Front.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Power Sales AG
William Frenzel
Sihlbruggstrasse 140
CH-6342 Baar

Tel.: 0844 SALESPOWER

Tel.: +41 41 760 90 20

Fax: +41 41 760 90 21

E-Mail: william.frenzel@power-sales.ch

Web: www.power-sales.ch