



Consulting Skills für IT Berater

auch für Inhouse-Berater

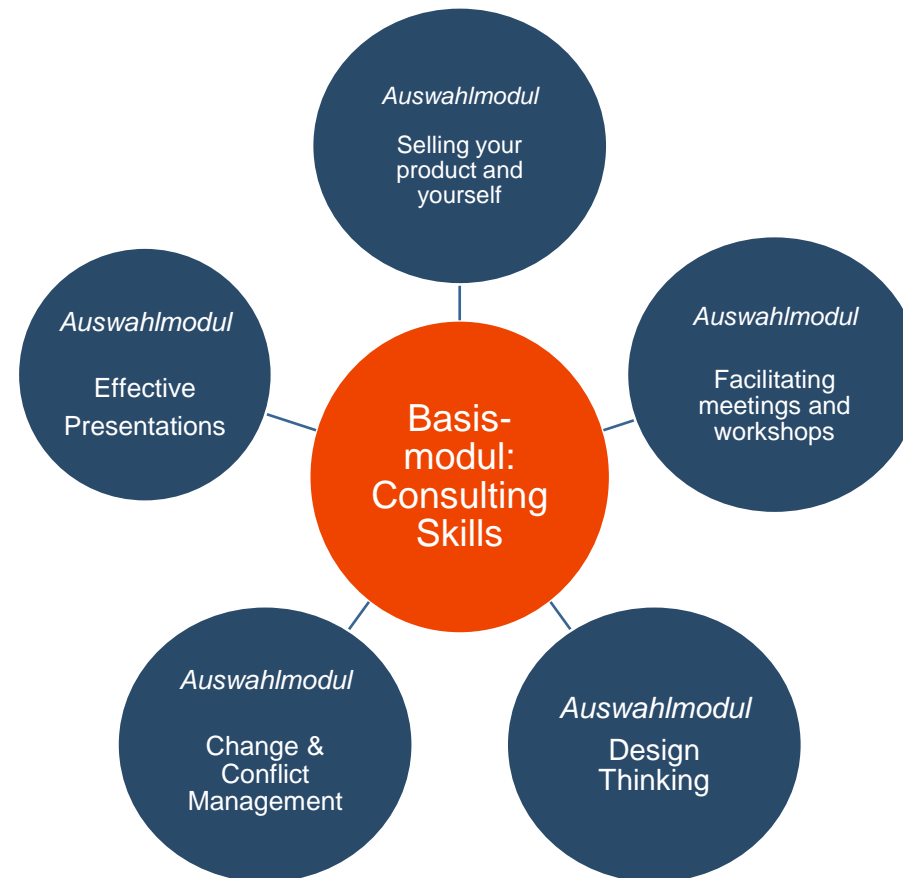
Digital meets Emotional



Der Beratungsprozess von der Analyse und dem Verständnis der Kundenbedürfnisse bis hin zur Erarbeitung einer für den Kunden stimmigen Lösung setzt neben der Fachexpertise professionelle kommunikative Fähigkeiten sowie Einfühlungsvermögen in den Kunden voraus. Immer wieder unterschätzen IT Berater den Einfluss der „Psycho-Logik“ auf Problemwahrnehmung, Erarbeitung der Handlungsoptionen und Entscheidungsfindung. Diese Zusammenhänge zu verstehen und zielorientiert zu beeinflussen erhöht den Kundennutzen und damit auch die Kundenzufriedenheit.

Ziele

- Herstellen einer positiven Kundenbeziehung
- Die Sprache des Kunden sprechen
- Strukturiertes Vorgehen im Kundengespräch
- Stärken des unternehmerischen Denken
- Stärken der Dienstleistungseinstellung
- Nutzen von Akquisitionschancen



Optionen

- Grundbaustein + Auswahlmodule
- Präsenztraining
- Begleitung im Virtual Classroom
- Einzelcoaching
- Digitale Lerninhalte zur Vor- und Nachbereitung