

Kunden zum Erfolg verhelfen

20.05.2009, 14:10 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Leadership Institut GmbH*

„Helping Clients Succeed“ zur „besten Lösung für effektiven Vertrieb“ gekürt.

„Helping Clients Succeed“ ist eine Methode, die die Vorgehensweise im Vertrieb radikal verändert. Mit dem Prinzip „Von der Lösung abrücken“ setzt es neue Maßstäbe für den Umgang mit Kunden und die Entwicklung neuer Geschäftschancen: Statt sofort auf die im Hinterkopf verfügbaren Lösungen zu springen, diese überzeugend darzulegen, um den Kunden dann mit ausgefeilter Verhandlungstaktik zu einer Unterschrift zu bringen, setzt dieses Konzept auf einer anderen Ebene an: Vertrieb auf Augenhöhe.

Die Bedürfnisse des Kunden und der Kundenerfolg stehen im Zentrum dieses Erfolgskonzeptes. Wie finde ich strukturiert heraus, was der Kunde wirklich braucht? Wie können echte Geschäftschancen identifiziert und entwickelt werden? Wie können „Warnsignale“ im Gespräch und in der Kundenbeziehung souverän aufgelöst werden? Wie etabliert man sich als „trusted advisor“ und schafft eine für beide Seiten erfolgreiche und profitable Geschäftsbeziehung? Diese zentralen Fragen werden im Rahmen von Intensivworkshops erarbeitet, in Rollenspielen intensiv geübt und anhand von echten Geschäftsfällen durchgespielt. Durch die gezielte Ausrichtung auf das Beratungsgeschäft bzw. den beratungsintensiven Vertrieb, trifft die Methodik genau den Nerv des Beraters und ermöglicht eine unmittelbare Umsetzung in die Praxis.

Unternehmen wie Microsoft, booz&co und accenture setzen die Methode auf internationaler Ebene bereits erfolgreich ein.

Zum zweiten Mal in Folge (2008 und 2009) wurde das FranklinCovey Programm „Helping Clients Succeed“ im internationalen Vergleich zur besten Lösung für effektiven Vertrieb gekürt und setzt sich damit erneut an die Spitze. Im deutschsprachigen Raum ist das Programm seit September 2008 verfügbar.

Portrait

FranklinCovey ist ein führendes Management-, Trainings- und Consulting-Institut mit internationaler Tradition und Erfahrung. Die von FranklinCovey entwickelten Programme, Prozesse und Analysesysteme sorgen für messbare Effektivitätssteigerung bei Einzelpersonen sowie in Organisationen.

Effektivitätssteigerung fängt nicht erst am Arbeitsplatz an, sondern beginnt auf der persönlichen Ebene und muss auch die zwischenmenschliche Ebene und die Teamebene mit einbeziehen, bevor sie sich auf der Unternehmensebene durchsetzen kann. Dieser ganzheitliche Ansatz hebt FranklinCovey von allen anderen Instituten im Markt ab.

FranklinCovey ist mit ca. 3.500 Consultants weltweit in rund 150 Ländern tätig. Hauptsitz ist Salt Lake City, Utah, USA. Das Unternehmen wurde von Bestseller-Autor Stephen R. Covey mitbegründet, dessen Buch „The 7 Habits of Highly Effective People“ („Die 7 Wege zur Effektivität“) weltweit über 20 Millionen Mal verkauft und in 38 Sprachen übersetzt wurde.

FranklinCovey entstand 1997 aus der Fusion des Covey Leadership Centers mit Franklin Quest, dem international führenden Anbieter von Zeitmanagement-Systemen. Über 75 Prozent der Fortune 500-Unternehmen zählen zu den Kunden von FranklinCovey.

Im deutschsprachigen Raum wird FranklinCovey durch die Leadership Institut GmbH mit Büros in Grünwald bei

München, St. Gallen und Wien vertreten. In Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und hoch professionellen Trainer- und Beraterteam passt das Leadership Institut FranklinCovey-Programme an die kulturellen Bedürfnisse und Lerngewohnheiten in den deutschsprachigen Ländern an.

Im Mittelpunkt unserer Tätigkeit steht der Anspruch, nachhaltige Lösungen umzusetzen, um unseren Kunden messbare Veränderungen in ihren Organisationen zu vermitteln. Dafür bieten wir eine Bandbreite an Instrumenten, interaktiven Trainings, Vorher- und Nachher-Analysen und integriertes Coaching.

Darüber hinaus entwickelt und implementiert das Leadership Institut Lösungen rund um die Themen Effektivität und Führung für Organisationen, Teams und Individuen.

News-ID: 311744 • Views: 785 (Stand: 01.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/311744/Kunden-zum-Erfolg-verhelfen.html>