

VDI-Seminar „Vermarktung von Service-Leistungen“

29.06.2011, 11:33 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Peter Schreiber & Partner*



VDI Stuttgart

Weiterer Termin wegen hoher Nachfrage am 14. Juli 2011 in Stuttgart

VDI Fortbildungszentrum Stuttgart startete eine Workshopreihe, in der Industrieunternehmen wertvolle Impulse für das Entwickeln und Umsetzen ihrer Servicevermarktungsstrategie erhalten.

Weiterer Termin wegen hoher Nachfrage - VDI-Seminar „Vermarktung von Service-Leistungen“ am 14. Juli 2011 in Stuttgart

Auf eine starke Nachfrage bei Industrieunternehmen und Industriedienstleistern stieß der Workshop „Offensive Vermarktung von Service-Leistungen“, den das VDI Fortbildungszentrum Stuttgart erstmals am 9. Mai 2011 durchführte. 20 Geschäftsführer, Service-Manager und Marketingleiter aus der Industrie nutzten die Gelegenheit, um die aktuelle Vermarktung ihrer Service-Leistungen kritisch zu hinterfragen und Impulse für deren Optimierung zu gewinnen.

Die Idee zu dem Seminar entstand aufgrund der Ergebnisse einer Studie, die das Institut für Unternehmensführung (ifu) an der Hochschule Mannheim mit der auf den Investitionsgütervertrieb spezialisierten Unternehmensberatung Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, erstellt hat. Sie zeigt, dass viele Investitionsgüterhersteller und Industriedienstleister beim Vermarkten ihrer Serviceleistungen vor allem mit folgenden Defiziten kämpfen:

Ihr Unternehmen hat keine Servicestrategie und keine konkret definierten Vermarktungsziele.
Das Service- und Dienstleistungsportfolio ist unstrukturiert.

Die Marktpotenziale sind zu wenig bekannt.

Die für den Verkauf der Serviceleistungen zuständigen Mitarbeiter verfügen nicht über die erforderliche Qualifikation und Motivation. Und:

Die nötigen Kapazitäten und Budgets für ein offensives Vermarkten der Serviceleistungen stehen nicht zur Verfügung.

Hieraus stellt sich laut Harald Klein von Peter Schreiber & Partner in Ilsfeld für diese Unternehmen eine zentrale Frage: „Wie können wir in unserer Organisation die nötige Akzeptanz für die erforderlichen Investitionen an Zeit, Geld und Energie für ein professionelles Vermarkten unserer Serviceleistungen schaffen?“

In dem Tagesworkshop gaben Prof. Dr. Matthias Klimmer von der Hochschule Mannheim und Reinhold Groß, Leiter Services bei dem Werkzeugmaschinenbauer TRUMPF, Ditzingen, den Teilnehmern wertvolle Inputs, wie sie eine erfolgreiche Servicevermarktungsstrategie für ihr Unternehmen entwickeln und in ihrer Organisation implementieren können.

Aufgrund der positiven Resonanz und da am ersten Workshop eine größere Zahl Interessierter nicht teilnehmen konnten, wird das VDI Fortbildungszentrum am 14. Juli 2011 in Stuttgart den Workshop nochmals durchführen. Nähere Infos erhalten Sie beim VDI Fortbildungszentrum Stuttgart. Ansprechpartner: Michael Ros, Email: ros@vdi-stuttgart.de; Tel.: 0711/1 31 63-14.

Sie können aber auch Harald Klein vom Beratungsunternehmen Peter Schreiber & Partner kontaktieren: Email: zentrale@schreiber-training.de; Tel.: 07062/96 96 8.

Weitere Informationen unter: <http://bit.ly/j9hALh>

Portrait

Peter Schreiber & Partner in Ilsfeld bei Heilbronn ist als Unternehmensberatung und Trainingsinstitut auf Vertrieb und Marketing für die Investitionsgüter-Industrie spezialisiert. Kunden fordern die Experten aus dem PS&P-Team an, wenn es darum geht bessere Preise durchzusetzen, Preisanpassungen zu realisieren, neue bzw. Wettbewerber-Kunden zu gewinnen, Potenziale bei bestehenden Kunden durch Zusatzverkauf und Verkauf von Service-Leistungen besser auszuschöpfen, neu entwickelte Produkte mit kurzer Time-to-Market erfolgreich einzuführen, neue Märkte / Zielgruppen / Anwendungen systematisch durch Zielkunden-Strategien zu erschließen. Bei einigen Kunden entwickelt PS&P Unternehmens-Visionen, leitet daraus Strategien ab, definiert operative Ziele daraus, implementiert einen speziellen sellingplan® dazu und begleitet die Vertriebsmannschaften im Innen- und Außendienst bei der operativen Umsetzung bis zur Zielerreichung. Die Experten haben alle eine langjährige Berufserfahrung sowohl in täglicher Verkaufsarbeit als auch als Vertriebsführungskraft. Sie sind Autoren von Büchern und Fachartikeln und sind bei namhaften Veranstaltern als Referenten sowie an Hochschulen als Lehrbeauftragte tätig. Damit verknüpfen Sie für Ihre Kunden ideal Wissenschaft und Praxis. – Ein Berater-, Coach- und Trainer-Team mit dem Auge für das Machbare!

<https://www.openpr.de/news/550040/VDI-Seminar-Vermarktung-von-Service-Leistungen.html>