

Kundenschulungen steigern den Produktnutzen

26.03.2015, 20:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *READ - Rüdenauer Edition Autor Digital*



Kundenschulungen, eBook (ISBN 978-3-943788-02-0), Umfang 209 S., 24,95 Euro

„Niemand ist durch alle Schulen durch“, sagt ein Sprichwort. Das merkt man spätestens, wenn man sich mit umfangreichen Bedienungsanleitungen herumschlagen muß, die offensichtlich nicht für Kunden verfaßt wurden. Manche dieser „Hilfen“ wurden erkennbar als lediglich notwendiges Übel lieblos vom Warenlieferanten zusammengeschustert. Andere sind von technikverliebten Fachspezialisten ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse des Kunden erstellt worden, umfangreich, detailliert, mit besten Absichten, aber nahezu unbrauchbar für den Anwender.

Der Ärger über die mangelnde Kundenorientierung des Lieferanten, der solche Bedienungsanleitungen liefert, verbindet sich schnell mit dem Produkt und dem Namen des Herstellers. Kunden kaufen keine Produkte oder Dienstleistungen. Sie kaufen den Nutzen von Produkten und Dienstleistungen. Dazu gehört auch, daß sie das Gekaufte optimal nutzen können.

Im industriellen Bereich kann sich kein Lieferant leisten, seine Kunden so im Stich zu lassen. Mit dem Verkaufen allein ist dort nicht getan. Der volle Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung und der damit verbundene Gebrauchs- oder Nutzwert erschließt sich dem Käufer bzw. Anwender oder Benutzer in vielen Fällen erst, wenn er hinreichend mit der Bedienung oder Anwendung vertraut ist.

Die Kundens Schulung soll Anwendern, Benutzern, Bedienern, Verbrauchern, dem Wartungs- und Instandsetzungspersonal und den Wiederverkäufern die für die bestmögliche Nutzung von Produkten und Dienstleistungen erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten vermitteln.

Komplexere, erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen, steigende Ansprüche der Kunden, und verschärfte Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen für die Lieferanten steigern die Bedeutung der Kundens Schulung. Hersteller ergänzen ihr Leistungsangebot für die Kunden deshalb um Schulungs- und Trainingsmaßnahmen. Deren Qualität ist ein langfristig wesentlich erfolgsbestimmender Bestandteil ihres Leistungsangebots.

Das eBook „Kundenschulungen - Aus Käufern qualifizierte Anwender, zufriedene Benutzer, erfolgreiche Wiederverkäufer und treue Kunden machen“ (ISBN 978-3-943788-02-0), Umfang 209 S., 24,95 Euro, hilft Ihnen mit kompetentem fachlichem Rat, konkreten Anleitungen, Checklisten und vielen praktischen Tipps, Ihre Kundens Schulungen optimal zu planen, richtig vorzubereiten und erfolgreich durchzuführen. Es ist beim eVerlag READ – Rüdener Edition Autor Digital und in allen guten (Internet-)Buchhandlungen erhältlich.

READ Pressestelle

Portrait

READ – Rüdener Edition Autor Digital ist ein eBook-Verlag, der auf praxisorientierte Fachliteratur für berufliche und politische Kommunikation und Führung sowie auf die Herausgabe zeitlos-zeitkritischer Aphorismen- und Gedichtbände von Prof. Querulix spezialisiert ist.

News-ID: 846381 • Views: 132 (Stand: 19.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/846381/Kundenschulungen-steigern-den-Produktnutzen.html>