

Mit Kundens Schulungen den Produktnutzen erschließen

16.07.2015, 08:42 | 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

Verkaufen heißt nützlich sein. Ideen, Produkte und Dienstleistungen werden nicht um ihrer selbst willen erworben, sondern allein wegen des Nutzens, den sich die Käufer von ihnen versprechen. In dem Maße wie die Produkte oder Dienstleistungen die Erwartungen erfüllen, werden sie vom Käufer geschätzt.

Was der Lieferant vom Kunden hält, merkt Letzterer spätestens dann, wenn er ein Produkt in Gebrauch nimmt und die Bedienungsanleitung studiert. Heute ist sie in vielen Fällen nur als Datei auf CD oder zum Herunterladen verfügbar. Damit fangen dann die Probleme schon an. Denn nicht neben jedem neu angeschafften Produkt steht ein Computer, mit dem die Bedienungsanleitung sichtbar gemacht werden kann. Man muß sie unter Umständen erst ausdrucken. Das macht bei 200 Seiten natürlich viel Spaß.

Auch die Gestaltung der Bedienungsanleitungen läßt oft zu wünschen übrig. Oft sind sie augenscheinlich nicht für den Kunden verfaßt, sondern eher für technikverliebte Spezialisten, die das Produkt warten sollen oder es konstruiert haben. Manchmal sieht man diesen „Hilfen“ an, daß der Lieferant sie als notwendiges Übel zusammengeschustert hat. Andere sind 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 sehr schnell mit dem Produkt und dem Namen des Herstellers.

Im industriellen Bereich kann sich kein Lieferant leisten, seine Kunden so im sprichwörtlichen Regen stehen zu lassen. Oft gehört zum Lieferumfang eine gründliche Kundens Schulung, weil nur so überhaupt gewährleistet werden kann, daß die Kunden oder seine Mitarbeiter das Produkt richtig nutzen können. 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.

Die Bedeutung der Kundens Schulung steigt mit zunehmender Komplexität von Produkten und Dienstleistungen wachsenden Ansprüchen der Kunden, und verschärften Gewährleistungs- und Haftungsverpflichtungen für die Lieferanten. Produzenten und Dienstleister ergänzen ihr Leistungsangebot für ihre Kunden deshalb um Schulungs- und Trainingsmaßnahmen. Deren Qualität ist ein langfristig erfolgsbestimmender Bestandteil ihres Leistungsangebots.

Im 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, finden Sie kompetentem fachlichem Rat, konkrete Anleitungen, Checklisten und viele praktische Tipps, um Ihre Kundens Schulungen optimal zu planen, richtig vorzubereiten und erfolgreich durchzuführen. Es ist beim eVerlag READ – Rüdener Edition Autor Digital (www.read.ruedenauer.de) 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: 862478 • Views: 573 (Stand: 08.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/862478/Mit-Kundenschulungen-den-Produktnutzen-erschliessen.html>