Termin

- mcircle - 03.09.12 09:44
- **Termine:** Veranstaltungen

- Sichtbar: **FVI Rollen:** Gast

Internationales After Sales & Service Management

Mit Service weltweit Geld verdienen und Kunden begeistern

Ihre Themen:

? Trends im internationalen After Sales Service Market
? Service- und Vertriebsstrategien international aufeinander abstimmen
? Servicestrategien am Kunden orientieren: Welchen Service braucht der Kunde?
? Schlüsselfaktoren einer konkurrenzfähigen Serviceorganisation
? Vor- und Nachteile unterschiedlicher Organisationsformen
? Steuerung der Serviceleistungen
? Businessziele interkulturell übersetzen
? Recruiting – die internationale Herausforderung
? Informationen weltweit aktuell zugänglich machen
? Entscheidungskompetenzen abstimmen: Zentral oder dezentral?
? Serviceziele bei Tochtergesellschaften, Agenten und Partnern durchsetzen

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Technischer Kundenservice, After Sales Service und Vertrieb, die neue Impulse für Ihren internationalen technischen Service suchen und sich über moderne Lösungen aus der Praxis informieren möchten. Insbesondere sind angesprochen: Servicemanager, Produktmanager Service, Serviceleiter, Vertriebsleiter, Leiter Kundendienst, Geschäftsführer Vertrieb oder Service sowie Key-Account-Manager.

Ihre Termine

4. und 5. Dezember 2012 in Frankfurt/M.
29. und 30. Januar 2013 in München
18. und 19. Februar 2013 in Düsseldorf

Link: http://www.managementcircle.de/seminar/internationales-after-sales-und-service-m... [1]

Quellen-URL:https://ipih.de/termin/9078#comment-0

Verweise
[1] http://www.managementcircle.de/seminar/internationales-after-sales-und-service-management.html?cid=sk46

copyright © 2014 FVI e.V.