



## Pressemeldung

### **Powertag für den Unternehmenserfolg Neues Schulungsangebot folgt Trend zu kompaktem Wissenstransfer**

München, 10. März 2009. In der betrieblichen Weiterbildung entwickeln sich derzeit innovative Trainingsformate, die durch Kürze, Schnelligkeit und Partizipation bestechen. Neben den notwendigen unmittelbaren Erfolgen benötigen Unternehmen allerdings zukünftig auch eine Ausrichtung auf soziale und ökonomische Nachhaltigkeit. Beide Facetten werden in einem neuartigen Weiterbildungsangebot des Anne Schüller Marketing Consulting Instituts effizient miteinander verknüpft: dem Powertag. Er beinhaltet einen 4-Stunden-Workshop mit der Führungsmannschaft, einen 90-Minuten-Impulsvortrag vor den Mitarbeitern sowie ein Package mit unmittelbaren Follow-up-Arbeitsmaterialien. Im Kern der Aktivitäten steht ein neues Phänomen: der flüchtende Kunde.

„Den Unternehmen laufen die Kunden in Scharen davon, die Wechselbereitschaft ist so hoch wie nie“, sagt Anne M. Schüller, führende Expertin für Loyalitätsmarketing im deutschsprachigen Raum. Mit klassischen Vertriebsseminaren sei dieser Trend nicht zu stoppen, so die Dozentin und Buchautorin weiter. Vielmehr sei anzuraten, das gesamte Unternehmen auf die Kunden zu fokussieren, um sie zu loyalisieren. Angefangen bei der Führungsspitze seien alle Mitarbeiter in diesen Prozess zu integrieren, insbesondere aber die Kunden zu involvieren. Das Ziel heißt Loyalitätsführerschaft. „Lange und mühsame Trainings sind da nicht zielführend. Wer an der Einstellung seiner Mitarbeiter statt nur an ihrem Verhalten arbeitet, kann deutlich schnellere Erfolge verbuchen. Unerlässlich hierbei sind zwei Facetten: Seine Mitarbeiter aktiv in strategische Prozesse mit einzubinden und seine Kunden zu kostenlosen Unternehmensberatern zu machen.“ Der Powertag eignet sich vor allem für mittelständische Unternehmen, die dauerhafte Kundenbeziehungen in den Vordergrund stellen.

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre lang hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener internationaler Unternehmen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und achtfache Buchautorin zählt zu den profiliertesten Business-Speakers im deutschsprachigen Raum. Sie lehrt an mehreren Hochschulen. Ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008.

#### **Pressekontakt**

Anne M. Schüller  
Anne Schüller Marketing Consulting  
Office: 0049 89 6423 208  
Mobil: 0049 172 8319612  
info@anneschueller.de  
www.anneschueller.de  
www.empfehlungsmarketing.cc  
www.kundenrueckgewinnung.com  
www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com