



Die kundenfokussierte Mitarbeiterführung

„Lachende“ Unternehmen haben die Nase vorn. Mit einer kundenfokussierten Führungskultur und loyalen Mitarbeitern zum Unternehmenserfolg.



Zeitraumen: wahlweise
1 bis 3 Stunden



Thema

Wer Spitzenleistungen erbringen will, braucht Spitzenleister. Doch Spitzenleistungen sind nur von aktiv loyalen Mitarbeitern zu bekommen. Loyalität ist ein Erfolgsturbo und ein Schlüsselwert in der Unternehmenskultur. Sie muss vom Management gelebt, gefördert und gefordert werden. Denn alle Mitarbeiter orientieren sich an der Führungsspitze. Nicht in ‚vergifteten‘, sondern in ‚lachenden‘ Unternehmen fühlen sich MitarbeiterInnen am wohlsten. Lachende Unternehmen sind ein Biotop für Kreativität und innovative Ideen, sie ziehen Kunden wie magisch an. Denn begeisterte, ihrem Unternehmen treu verbundene MitarbeiterInnen werden – engagiert und unternehmerisch denkend - am ehesten Kunden begeistern können und wollen - und damit loyalisieren.

Die Führungsspitze braucht deutlich mehr Kundennähe. Denn der Kunde hat die Macht im Markt übernommen. Er ist der wahre Boss. Unternehmen brauchen daher einen neuen Führungsstil: die kundenfokussierte Mitarbeiterführung. Doch vor der Kundenfokussierung steht die Mitarbeiterorientierung. Und nur, wenn der Mitarbeiter loyal ist, ist es auch der Kunde. Kunden- und Mitarbeiter-Loyalität stehen in einem engen Zusammenhang. Sie verstärken sich gegenseitig – im positiven wie im negativen Sinne.

Wie Unternehmen eine kundenfokussierte Unternehmenskultur schaffen und schließlich zum ‚Loyalitätsführer‘ werden, erfahren Sie – umsetzungsnah und hochmotivierend präsentiert - aus der Praxis für die Praxis und Schritt für Schritt in diesem packenden Vortrag.

Vortragsinhalte

- Wie Mitarbeiterloyalität heute erreicht werden kann
- Loyalität ist ein Turbo für den Unternehmenserfolg
- Über ‚vergiftete‘ und ‚lachende‘ Unternehmen
- Wie Mitarbeiterloyalität entsteht: Die Bausteine der Loyalität
- Wie die kundenfokussierte Mitarbeiterführung funktioniert



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buch- und Bestsellerautorin zählt zu den zehn besten Speakers Deutschlands (Conga Award 2010). Sie arbeitet als Vortragsrednerin und Business-Trainerin im deutschsprachigen Raum und lehrt an mehreren Hochschulen.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft wie Audi, IBM, Allianz, das SiemensForum, die Telekom, die Swisscom, Vodafone, Interspar, der BITKOM, die Schweizer Post, BMW, die Gothaer, Generali, die Erste Bank, die TUI, L’Oréal sowie die HypoVereinsbank.

Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller

Kundennähe in der Chefetage

Wie Sie Mitarbeiter kundenfokussiert führen

Orell Füssli, Zürich, 2. Aufl. 2009, 26,50 Euro / 44.00 CHF

255 Seiten, ISBN: 978-3-280-05282-2

ausgezeichnet mit dem Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008

www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com



Referenzen zum Vortrag

„Ihnen darf ich das Kompliment machen, dass ich kaum jemand bislang getroffen habe, der seine Sache so sicher und überzeugend rüberbringt!“

Wolfgang Roblick, IM&M, Glashütten

"Nochmals besten Dank für den tollen Vortrag. Die Leute waren begeistert und alle lobten Sie. Supervorstellung!"

Franz Geiger, ELITA Personalberatung AG, Rapperswil

„Ein tolles Abschlussreferat, welches den Teilnehmern noch lange präsent bleiben wird, nicht nur des Inhalts wegen, sondern auch wegen der erstklassigen Art der Präsentation.“

Roman Kappeler, Leiter Kommunikation und PR, Swisscanto Holding, Schweiz

"Ihr Vortrag auf der Sales- & Marketing-Messe war für uns mit Abstand der Beste."

Susanne Meixner, Interim International GmbH

„Ihr Vortragsabend war ein voller Erfolg. Wir werden beglückwünscht, Sie als Referentin gewonnen zu haben.“

Prof. Dr. Thomas Bartscher, Leiter Managementcenter Deggendorf

„Ich möchte Ihnen auf diesem Wege mein Lob aussprechen für Ihren wirklich hervorragenden Vortrag, der von der ersten bis zur letzten Minute für alle Teilnehmer hochinteressant war. Sie haben eine richtige Aufbruch-Stimmung erzeugt.“

Bastian Erben, Juniorchef Danhaus® GmbH



Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Weitere Webseiten

www.loyalitaetsmarketing.com
www.empfehlungsmarketing.cc
www.kundenrueckgewinnung.com
www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com

Social Media Seiten

https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>
<http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>
<http://blog.anneschueller.de>
<http://twitter.com/anneschueller>