

ERFOLGREICHES PROJECT CLOSING

ERFOLGREICHES PROJECT CLOSING – MACHEN SIE EINE BRANCHENTYPISCHE, VOM KUNDEN OFT BEMERKTE SCHWÄCHE ZU IHRER STÄRKE: DEN PROJEKTABSCHLUSS! LERNEN SIE, WIE MAN EINEN ZUFRIEDENEN KUNDEN HINTERLASSEN UND DIE GESCHAFFENEN WERTE AUS DEM PROJEKT SICHERN KANN.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie lernen, Ihren Kunden in der besonders wichtigen Abschlussphase eines Projekts zufriedenzustellen. So erhöhen Sie Ihre Chance auf ein Up- oder Crossselling.
- Indem Sie für sich und Ihr Unternehmen gewonnenes Wissen (Lessons Learnt) aus dem Projekt sichern, sowie eine möglichst werthaltige Referenz und Empfehlung des Kunden.
- Indem Sie sich Methoden für einen auch kommerziell und rechtlich verlässlichen Projektabschluss erarbeiten.
- Indem Sie ein in sich geschlossenes und einfaches Toolset zum Bestandteil ihres „Werkzeugkastens“ machen.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie sich Vertriebschancen aus dem Projekt heraus sichern und Sie so vertrieblichen Aufwand senken.
- Dadurch, dass Sie das erarbeitete und inhaltliche Methodenwissen aus Projekten für Ihr Unternehmen sichern.
- Dadurch, dass Sie Folgeschäden durch hastig beendete Projekte und unzufriedene Kunden vermeiden.

... als Fachabteilung?

- Indem Sie Ihre Professionals in einem schnell erlernbaren Thema mit Wertschöpfung in Projekt und Vertrieb bis hin zum Knowledge-Aufbau im Unternehmen unterstützen.

INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Unser Project-Closing-Format verbindet für Sie themenübergreifend die wesentlichen Inhalte aus Customer Experience, Knowledge-Management und Vertragsrecht – punktgenau zugeschnitten auf das Momentum des Projektabschlusses. Die Teilnehmer werden in einem sequentiellen Ablauf durch die letzten zwei Wochen eines Projekts geführt und erlernen, klar strukturiert und Checklisten-gestützt im realen Ablauf die notwendigen Inhalte und Methoden von der frühzeitigen Vorbereitung bis zur Gestaltung einer Abschlusspräsentation als echtes Kundenerlebnis. Hierbei werden sowohl Grundkenntnisse zu kommerziell notwendigen Schritten wie Abnahmevorbereitung etc., Techniken zur inhaltlichen Ergebnissicherung (Lessons learnt) als auch Kommunikations- und Präsentationstechniken vermittelt.

ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die Projekt- oder Vertriebsverantwortung innehaben oder künftig innehaben sollen:

- als Gesamt- oder Teilprojektmanager
- als erfahrener Berater, dem auf der nächsten Hierarchiestufe Projektverantwortung übertragen wird
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account