



## Vertrieb und Support-Qualifizierung

### Moderation und Vorgehensweise

### Personaltraining

### Organisationsentwicklung

### Coaching

## Vertrieb und Support-Qualifizierung

### Vertriebs-Modeling & Vertriebsstraining

„Der von Ihnen aufgezeigte Weg zum Erfolg hat (auch noch drei Jahre nach den Workshops) nachhaltig Spuren hinterlassen.“ Link Sidler  
Bruno Sidler, (ehem. Leica Microsystems AG) Verkaufsleiter Medizintechnik Rahn AG, Schweiz

### Winner of the Service Globe 2003 HDI e.V

TREND MICRO wurde von uns zur Optimierung der kundenorientierten Serviceaktivität begleitet. 2003 erhielt es vom Help Desk Institut e. V. die Auszeichnung „**Beste interne Serviceorganisation im deutschsprachigen Raum**“.  
Insbesondere die „Service- und Kundenorientierung“ und das „innovative Personalmanagementkonzept“ fanden bei der Jury großen Anklang.



### Verbesserung der Vertriebsunterstützung

„In unserem Projekt „Kunden- und vertriebsorientierte Applikation“ war gerade die Kombination aus Workshop, Beratung und Training hilfreich, unsere Kommunikation mit dem Kunden und unsere Kooperation mit dem Vertrieb zu optimieren.“

Siegfried Hofsäß, Leiter Marketing Dornier MedTech Europe, Wessling