

# Vielfalt als Stärke seit 2003 - Auszug Referenzen

Insgesamt konnte sales support bisher mit rund 100 Unternehmen und Organisationen aus den unterschiedlichsten Branchen zusammen arbeiten.

## Industrie / Bau

## Projekte



Werkzeugfabrik und Haas Werkzeugmaschinen

- Verkaufsbegleitungen
- Haas-Service Plus für Servicetechniker
- Messeauftritt
- Workshop «Marktbearbeitungstrichter»



GILGEN DOOR SYSTEMS

Member of the Nabtesco Group

- Einzelcoachings
- Verkaufsbegleitungen Modernisierungsverkauf
- Führungsausbildung für Gruppenleiter Montage & Kundendienst
- «Fitaparcours» für Monteure und Kundendienst-Techniker
- «Visitenkarte» stärken, Chancen erkennen und nutzen, «mentale Fitness», positiver Umgang mit Veränderungen
- Kundenorientierung / Verkauf für Mitarbeiterinnen diverser Abteilungen
- Schreiben ohne Floskeln & E-Mail im Geschäftsalltag
- Telefontraining für Sekretariatsmitarbeiterinnen im Vertrieb



CAMPUS SURSEE

Bildungszentrum Bau

- Trainer Firmenprojekt: «Der Baupolier als Lehrlingscoach»



With a smile

- Vertriebsupport (Aussendienst & Innendienst)
- Neukundenakquisition, Einzelcoachings, Verkaufsbegleitungen, Kurzworkshops, Zusammenarbeit Aussendienst & Innendienst

- E-Mail im Geschäftsalltag

Einzelne Projekte wurden nach der «LSD-Methode» umgesetzt



Klima Kälte Wärme

- Kundenkommunikation – So machen wir den Unterschied Workshops mit Servicetechnikern
- Führungs- und Verkaufstrainings
- Einzelcoachings



inspired by precision

- Einzelcoachings Verkaufsteam nach der «LSD-Methode»



Engineering  
Metalltechnik  
Büromöbel

- Verkaufssupport



Success with precision

- Führungsausbildung



### Axpo Informatik

- Kunden- und Verkaufsorientierung
- Lösungsorientiert führen und handeln
- «Gewaltfrei» kommunizieren

### Axpo Services AG

- Mehr Qualität und Effizienz im E-Mail Arbeitsalltag

## Vielfalt als Stärke seit 2003 - Auszug Referenzen

 Ein Unternehmen der Galenica Gruppe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Moderne Businesskommunikation</li> <li>▪ Projekt IT-Serviceorientierung. <b>Umgesetzt nach der «LSD – Methode»</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertriebssupport</li> <li>▪ Verkaufsbegleitungen</li> </ul>
<h3>Dienstleister / Verbände</h3>	<h3>Projekte</h3>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrwert am Telefon (+1 Initiative)</li> <li>▪ Verkaufsorientierung</li> <li>▪ Akquisition von Neumitgliedern</li> <li>▪ Cross Selling</li> <li>▪ Einzelcoachings</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Support für zwei nationale Werbekampagnen. An den Workshops haben je 350-400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verschiedenster Reiseanbieter teilgenommen (Französisch und Deutsch)</li> <li>▪ SRV-Event 2011 (Region 4)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Filialworkshops</li> <li>▪ Reklamationsmanagement</li> <li>▪ Schreiben ohne Floskeln</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Internes «Leadership - Programm»</li> <li>▪ Projekt «Octopus» (Kreativitätsworkshops für interne Verbesserungen)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kunden- und Verkaufsorientierung / Neukundenakquisition / Filialcoachings</li> <li>▪ Führungsausbildung für RegionenleiterInnen</li> <li>▪ «Gewaltfrei» Beschwerden behandeln</li> <li>▪ Schriftliche Kommunikation / professioneller Einsatz von E-Mail</li> <li>▪ Telefontraining und Teamcoachings für Mitarbeiterinnen im Betrieb</li> <li>▪ Führungsausbildung für Abteilungsleiterinnen im Betrieb</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aktive Marktbearbeitung</li> <li>▪ Einzel- und Teamcoachings</li> </ul> <p><b>Einzelne Aktivitäten nach der «LSD-Methode» umgesetzt.</b></p>
 <small>BILDUNG   FORMATION   BIEL   BIENNE</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aus Interessenten Kunden machen</li> <li>▪ Einzelcoachings</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diverse Projekte zum Thema Verkauf / aktive Marktbearbeitung</li> <li>▪ Messetraining</li> <li>▪ E-Mail im Geschäftsalltag (inklusive Schreibstil)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kundenkommunikation am Telefon. So machen wir den Unterschied!</li> <li>▪ Einzelcoaching</li> </ul>

## Vielfalt als Stärke seit 2003 - Auszug Referenzen

### Verschiedene Banken

Namen fehlen wegen der Geheimhaltungspflicht

#### Projektbeispiele:

- Neuen «Beratungs- und Verkaufsprozess» einführen
  - Inbound & Outbound Telefontrainings
  - Einführung Sales Coaching
  - Einzelcoachings
- 
- Verkaufstraining für Generalagentur
  - Einzelcoachings Teamleiterinnen Service Center



### Öffentliche Hand / Verwaltung

#### SVA Zürich

Sozialversicherungsanstalt des Kantons Zürich

#### Projekte

- «Neue Arbeitgeber gewinnen». Ausbildung für Eingliederungsberaterinnen- und Berater der Invalidenversicherung (IV)
- «Telefonservice Plus». Ausbildung für Mitarbeitende der Ausgleichskasse.



Direktion für Finanzen Personal und Informatik

- Verkaufstraining Logistik Bern (ehemals Schul- und Büromaterialzentrale)
- E-Mail professionell(er) und effizient(er) nutzen (öffentliches Seminar)



Ausgleichskasse des Kantons Bern

- Moderation Kreativitätsworkshop zum Thema «Mitgliederbetreuung»



- Kundenkommunikation: «Sicher und souverän durch den Arbeitsalltag»
- Einzelcoachings

### Non Profit Organisationen



Schweiz

#### Projekte

- Einzelcoaching Fundraising
- 
- Support und Begleitung Fundraising (Direct Dialogue)
- Analyse
  - Train the Trainer für interne Verkaufsausbildung
  - Führungsausbildung
  - Einzelcoachings

Informationen zu einzelnen Kunden oder weitere Referenzen erhalten Sie unter 078 609 84 48 oder [bschmutz@salessupport.ch](mailto:bschmutz@salessupport.ch)