

LEIDENSCHAFT, AUGENHÖHE, EHRlichkeit

WIE UNSERE SENIOR-BERATER DAS VERTRAUEN IHRER KUNDEN GEWINNEN

FABIAN KIRSCH



Leidenschaft, über das eigentliche Projekt hinaus. Das gemeinsame Kämpfen schweißt zusammen und bietet eine vertrauensvolle Basis für zukünftige Beziehungen. Das größte Lob ist, wenn ein Kunde über uns sagt: „Die kann ich immer anrufen, auf die kann ich mich verlassen“.

JULIA KAINZ



Als Kollegensprechen wir von Anfang an auf Augenhöhe mit unseren Kunden. Wir können und sollen auch Unangenehmes ansprechen. Statt Feedback einfach nur umzusetzen, bringen wir eigene Perspektiven ein und diskutieren die bestmöglichen Ansätze mit dem Kunden.

SVEN HAAG



In einer guten Beziehung können Kunden und Berater auch konstruktiv streiten, ohne Gefahr zu laufen, den anderen oder sich selbst zu beschädigen. Eine gute Beziehung entsteht, wenn es gelingt, den Kunden über seinen Horizont blicken zu lassen

CHRISTIAN SEVERIN



Stelle dem Kunden zu Beginn die folgende Frage: Wenn Du bei Projektende unsere Zusammenarbeit als sehr gut bewertest: Was müssen wir Berater dann geleistet haben? Und spiegle diese Antwort dem Kunden im Projektverlauf, immer wieder.

JUDITH KENNECKE



Eine gelungene Kundenbeziehung bedeutet für mich gemeinsam mit dem Kunden im und am System zu arbeiten. Ich versuche auf der einen Seite „in seinen Schuhen zu laufen“ und auf der anderen Seite kontinuierlich Feedback mit ihm gemeinsam umzusetzen, um das System, in dem mein Kunde arbeitet zu verbessern. Diese Mischung ist für mich die Basis für eine vertrauensvolle und gewinnbringende Zusammenarbeit.