



gk-marketing

Günter Klann
Marketing Consultant
Stargarder Straße 11
57072 Siegen

Telefon: 0271 / 313 77 55
Telefax: 0271 / 313 77 56
Mobil: 0160 / 55 60 582
E-Mail: info@gk-marketing.de
Internet: www.gk-marketing.de

**Angebot
für Ihr Unternehmen**

Mein Profil:

- Consultant für SAP® R/3 SD und MM
- Consultant für Absatzförderung, Marketing und Vertrieb
- Betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Ausbildung und langjährige Erfahrung als Organisationsprogrammierer
- Langjährige Erfahrung als Vertriebs- und Marketingleiter in der Industrie und IT-Branche
- unternehmensweite, zentrale und dezentrale CRM Einführung
- Fundierte Kenntnisse in der Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen
- professionelles Auftreten in Kundenprojekte



www.gk-marketing.de



Erkennen der Bedeutung von interner Kundenorientierung als wirtschaftliche Größe effektiver Zusammenarbeitsprozesse

- Klärung des Begriffs "interne Kundenorientierung"
- Identifizierung von Reibungsverlusten und Auswirkungen
- Erarbeitung von wirtschaftlichen Lösungsansätzen.

Kundenorientierte Dienstleistung für ein erfolgreiches Business

- Bessere Kundenbindung - Vermeiden von Kundenverlusten
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit - Reduzierung von Reklamationen
- Neue Kunden durch Empfehlung von aktiven Kunden
- Motivierte Mitarbeiter/-innen durch motivierte und zufriedene Kunden

Fünf Schritte bei der SWOT Analyse

Stärken / Schwächen

= Hinweise auf mögliche Massnahmen

Chancen / Gefahren

= Hinweise auf potenzielle Chancen und Gefahren

- Stärken und Schwächen notieren; Chancen und Gefahren aufzeigen
- Stärken und Schwächen gruppieren; Chancen und Gefahren bündeln
- Jeweils die drei wichtigsten Gruppen auswählen
- Strategische Ziele formulieren
- Handlungsbedarf und Handlungsplan für die eigene Unternehmung / Organisation / Gruppe erstellen

SAP® R/3 Anwenderschulungen

SD - Sales and Distribution
MM - Materialmanagement

- Stammdaten incl. Customizing
- Bewegungsdaten incl. Customizing

Dipl.-Ing. Guido Maier
Leiter Marketing and Productmanagement
Rexnord Kette GmbH, Betzdorf



"Der von Herrn Günter Klann im Hause Rexnord geleitete Workshop für unser "Projekt- und Produktmanagement" wurde mit großem Erfolg durchgeführt. Diese Weiterbildungsmaßnahmen halfen uns, Veränderungen im Hause planmäßig umzusetzen sowie die Mitarbeiter zu motivieren und darauf vorzubereiten. Besonders wurde seine professionelle und die fokussierte Vorgehensweise in Hinsicht auf unsere Problemstellung von allen Beteiligten hervorgehoben. Herr Klann wird auch weiterhin in unterschiedlichen Abteilungen für unser Unternehmen tätig sein."

Projektmanagement - Projekte effizient planen und erfolgreich umsetzen

- Grundlagen des Projektmanagements
- Zieldefinierung und Projektplanung
- Phasen im Projektablauf
- Erfolgsfaktoren eines Projektes
- Projektcontrolling
- Führung und Teamentwicklung

Preise müssen verkauft werden - Preiserhöhung als Chance

- Höhere Preise müssen jedem Kunden individuell verkauft werden.
- Preis relativieren
- Verhandlung einer Preiserhöhung mit Einwandbehandlung
- Beispiele für taktische Preisargumentation