

ALLES. IST. SERVICE.

UND OHNE SERVICE IST ALLES NICHTS.

ZIELGRUPPE

Unternehmer & Führungskräfte der ersten bis dritten Ebene und Nachwuchs-Führungskräfte – Kundenbegeisterung/ Service Excellence

REDEBESCHREIBUNG – INHALTE

Unternehmen werden immer ähnlicher, und Produkte gleichen sich wie ein Ei dem anderen. Die Folge: Kunden sind nicht mehr mit den althergebrachten Mitteln zu begeistern. Auch das beste Produkt und das schönste Design reichen dafür nicht mehr aus. Unternehmen, die auch in Zukunft in der Champions League spielen wollen, brauchen eine neue Art von Alleinstellungsmerkmal. Das Geheimnis der Kundenbegeisterung liegt nicht mehr auf der Produkt-, sondern auf der menschlichen Ebene – und die Strategie für diese Form der Kundenbetreuung heißt Service Excellence.

- Visionär, zukunftsorientiert, unternehmerisch!
- Erst durch Service Excellence wird ein Unternehmen zur Lieblingsmarke: Service ist das beste Alleinstellungsmerkmal.
- Das Erfolgsrezept der stärksten Marken ist die Summe der positiven Geschichten über das Unternehmen. Diese Geschichten werden von Menschen erzählt. Und Menschen gewinnen wir durch Service Excellence.
- Das Wie ist wichtiger als das Was: Führung setzt den Rahmen für Kundenbegeisterung und Kundenbindung, indem sie den Mitarbeitern die nötigen Freiräume verschafft.

NUTZENVERSPRECHEN FÜR DEN

ZUHÖRER: WARUM BESUCHEN?

Konkrete Strategien, Tipps und digitale Handlungsoptionen für das Alleinstellungsmerkmal Nr. 1: Kundenbegeisterung durch Service Excellence.

NUTZENVERSPRECHEN FÜR DEN

VERANSTALTER: WARUM BUCHEN?

Carsten K. Rath zeigt, wie die großen Geschichten der Service Excellence entstehen und wie Marken dadurch zu Lieblingsmarken werden.

UMSETZUNGS- UND HANDLUNGsimpuls

Erfolg beruht immer auf der Frage: Was hat mein Kunde davon? Dieser Vortrag versetzt die Zuhörer in die Lage, das Begeisterungspotenzial ihres Unternehmens zu erkennen und jede Begegnung mit dem Kunden in einen begeisterten Moment der Service Excellence zu verwandeln.

REFERENZEN

»Wer Carsten K. Rath erlebt, weiß, dass Dienstleistung in Deutschland auf höchstem Niveau gelebt werden könnte. Carsten erleben, hinhören und TUN!«

ROLAND BRAUN, KIENBAUM

Weitere Referenzen: carstenrath.com/vortraege/testimonials

ERFOLGREICH DENKT MAN NICHT IN
GESCHÄFTSIDEEN,
ERFOLGREICH DENKT MAN IN
SERVICE-IDEEN.