

Übung: Erstellen Sie eine Projektreferenz



Beachten Sie die folgenden Punkte:

- Mit welchem Bedarf kam der Kunde auf Sie zu?

- Was brauchte der Kunde aus seiner Sicht?

- Was ergaben die ersten Gespräche? Was brauchte der Kunde aus Ihrer Sicht?

- Was war Ihr Angebot?

- Wie ist die Maßnahme gelaufen? Welche Workshops, Trainings haben Sie durchgeführt, in welchem Rhythmus, mit welchen Schwerpunkten?

- Welche Wirkung, welchen Nutzen haben Sie erzielt? Lässt sich der Nutzen auch quantifizieren: etwa Umsatzsteigerung, gesunkene Reklamationsquote, geringerer Krankenstand?

- Haben Sie aus der Korrespondenz mit dem Ansprechpartner beim Kunden und / oder aus Feedbackbögen O-Ton zum Nutzen?
