



BOUWEN AAN EEN WINSTGEVENDE ORGANISATIE

Door duurzaam klantgericht ondernemen

De meest succesvolle organisaties ter wereld hebben het bewezen: een klantgerichte organisatie is een belangrijke voorwaarde voor succes. Ondanks dit gegeven blijkt in de praktijk bij veel organisaties dat klantgericht ondernemen maar moeizaam van de grond komt.

DE 7 BELANGRIJKE REDENEN:

1. Passie voor de klant ontbreekt
2. Medewerkers voelen zich niet betrokken
3. Inspirerend leiderschap ontbreekt
4. Interne focus
5. Productgerichte organisatiestructuur
6. Accent op procesmatig denken
7. Visie op klantgericht ondernemen ontbreekt

Om de klantgerichtheid van uw organisatie in de kern aan te pakken en het klantbewustzijn bij uw medewerkers en leidinggevendenden te vergroten heeft NewRatio een speciaal programma ontwikkeld. Praktisch, resultaatgericht en flexibel zijn belangrijke

kenmerken van deze persoonlijke ontwikkelprogramma's. Een uitgestippelde route waarmee wij stap voor stap de klantgerichtheid van uw organisatie vergroten.

Wij hebben hierbij gekozen voor een aanpak die sterk verschilt van de reguliere klantgerichtheidstrainingen.

Drie modules: de workshop klantgerichtheid, de training klantgerichtheid en de verdieping relatiebeheer kunnen afzonderlijk of in combinatie worden ingezet.

DE DOELSTELLING: het realiseren van een duurzame verandering naar klantgericht ondernemen binnen uw organisatie. Klanten zullen merken dat er een verandering heeft plaatsgevonden en medewerkers zullen met meer zelfvertrouwen, plezier en trots naar hun werk gaan.



COMMERCIAL INNOVATORS

NewRatio begeleidt organisaties om hun klantwaarde en het onderscheidend vermogen in de markt structureel te vergroten. Het resultaat: verbetering van omzet en winstgevendheid.

Neem contact op met NewRatio tel: **020-3012301** kijk voor meer informatie op **www.newratio.com**