



Praxislehrgang *Service Excellence Professional*

Hier erhalten Sie die Zutaten für die Umsetzung eines exzellenten Kundenservice

Ein ganzheitliches Kundenmanagement wird immer strategischer und prägt viele Aktivitäten eines Unternehmens. Die Kundeninteraktionen werden komplexer, die Bedürfnisse der internen Stakeholder vielfältiger, und mit der Digitalisierung ergeben sich zahlreiche neue Chancen und Herausforderungen für das Managementsystem im Unternehmen.

In unserem 6-tägigen Praxislehrgang vermitteln wir Ihnen strategischen Überlegungen, praktische Umsetzungsmodelle und neuste Trends, damit Sie einen exzellenten Kundenservice erbringen können. Nach dem Lehrgang werden Sie in der Lage sein

- die wichtigsten Erfolgsfaktoren des Kundenmanagements für das Unternehmen zu identifizieren;
- daraus auf Ihr Unternehmen bezogene Handlungsempfehlungen einfach abzuleiten;
- einen entsprechenden Projektantrag zu generieren und Kundenorientierung mit richtigen Massnahmen zu etablieren;
- und dank dem Alumni-Programm mit Service Professionals aus vielen renommierten Unternehmen in regelmässigem Austausch zu bleiben.

Ihr Nutzen

- Erwerb einer umfassenden Sicht auf das Kundenmanagement und dessen Einbettung im Unternehmen
- Verstehen der Abhängigkeiten zwischen Prozessen, Organisation, Regulatorien und Technologieeinsatz
- Anleitung für eine erfolgreiche Umsetzung von Projekten und Kundenorientierung, auch nach der Leistungserbringung
- Input für eine stufengerechte Kommunikation im Management
- Nutzen der Service Excellence Community für Ihr Networking und laufenden Erfahrungsaustausch nach dem Lehrgang
- Optional: Das Zertifikat „Service Excellence Professional“
- Give Aways: 2 Erfolgsbücher von unseren Dozenten Nils Hafner und Zehra Sirin
 - *Die 5Sterne Strategie – Exzellentes Beschwerdemanagement in Zeiten von Onlinebewertungen*
 - *Die Kunst der Kundenbeziehung – Die besten Ratschläge für ein langfristig nachhaltiges CRM*





Aufbau und Inhalt

Unterricht Service Excellence						
Strategie	Einfluss-faktoren	Target Operating Model	Mitarbeiter-förderung	Digital Excellence	Qualität	
<ul style="list-style-type: none"> • Customer Journey • Leistungskatalog • Interne Vermarktung 	<ul style="list-style-type: none"> • Normen • Rechtliches • Studien • Tools 	<ul style="list-style-type: none"> • Reporting • Personalplanung • Kontaktsteuerung • Last-Mgmt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching • Training • Knowledge Mgmt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Technologien • Evaluationen • Projekt-Mgmt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenfeedback • Beschwerden • NPS-CES 	
Service Excellence Benchmarking					Arbeit	Prüfung
Analyse, Benchmarking vom Unternehmensspezifischen Daten sowie Identifizieren von Handlungsfeldern unter Begleitung von Spezialisten					Erarbeiten von einem konkreten Case	Zertifikat Service Excellence Professional

- Der Lehrgang beinhaltet 6 Module und deckt die wichtigsten Aspekte des Kundenmanagements ab.
- Strategie mit Themen wie die Einbettung des Service Centers im Unternehmen, Customer Journeys und den Einfluss von Dialog Marketing
- Einflussfaktoren mit Themen, wie relevante Gesetze, Normen, praxisorientierte Tools, Studien sowie Benchmarking-Zahlen
- Target Operating Model mit Themen wie operative Umsetzung der Kundenmanagement-Strategie inklusive Planung, Steuerung und Reporting
- Mitarbeiterförderung mit Themen wie Mitarbeitenden gezielt bewerben, weiterentwickeln und mit Wissensmanagement unterstützen
- Digital Excellence mit Themen wie neueste Technologien, ihre Anwendung und was Sie bei der Evaluation und der Implementierung beachten müssen
- Qualität mit Themen wie Kundenorientierung und dem ungenutzten Potential von Kundenbeschwerden inkl. etablierten Leistungskennzahlen
- Der Kompetenznachweis erfolgt mittels einer Praxisaufgabe aus Ihrem Unternehmen sowie
- einer Abschlussprüfung zu Ihrem Praxis-Case und dem vermittelten Lehrstoff.





Organisatorisches und Abschluss

Termine	Frühling und Herbst
Aufwand	6 Tage + 1 Tag Prüfung
Unterrichtstage	Freitags
Kurskosten	CHF 4'800.00
Kosten Prüfung	CHF 800.00
Durchführungsort	Zürich und Online

Zielgruppe

Service Center Leitung
Marketing Leitung
Leitung Supportabteilungen
Service Excellence Spezialisten
Qualitätsmanager/Managementsystem-Verantwortliche
Business Development Manager
Kundenprozessverantwortliche

Abschluss: Mit dem erfolgreichen Abschluss der Prüfung, erhalten Sie das
Zertifikat Service Excellence Professional

Anmeldung <https://service-excellence-cockpit.ch/anmelden-praxislehrgang/>

Kontakt

Crystal Benchmark AG, Gessnerallee 38a, CH-8001 Zürich, info@service-excellence-cockpit.ch
Size Consens AG, Rütliweg 1, 8955 Oetwil an der Limmat, info@size-consens.ch

Unsere Praxisprofis als Dozenten



Prof. Dr. Nils Hafner, Hochschule Luzern

Professor für Kundenbeziehungsmanagement an der Hochschule Luzern, Autor, Key-Note Speaker und Berater für europäische Unternehmen beim Aufbau von Unternehmenskompetenzen im Kundenmanagement



Zehra Sirin, Size Consens

Unternehmensberaterin und Dozentin zum Thema Strategie-/Prozessmanagement, Business Agilität und Buchautorin zum Thema Exzellentes Beschwerdemanagement



Peter Peterlechner, Customer Connection

Unternehmensberater und Trainer für den Aufbau und Betrieb von Callcentern und Vertriebsseinheiten sowie Dozent für den DAS-Lehrgang für Callcenter-Manager und CAS-Lehrgang für Key Account Management



Daniel Stiefel, Crystal Partners

Gründer vom Service Excellence Cockpit, Unternehmensberater zum Thema Kundenmanagement mit langjähriger Führungserfahrung auf Geschäftsleitungsebene



Rémon Elsten, Crystal Partners

Gründer vom Service Excellence Cockpit, Unternehmensberater zum Thema Kundenmanagement und ehemaliger Vize-Präsident von CallNet.ch, dem schweizerischen Contact Center Verband (2006-2018)





Inhalte / Lernziele

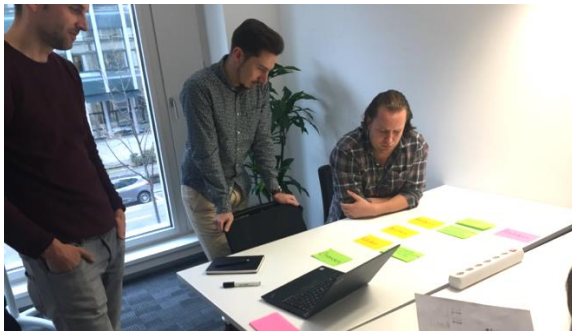
Die Teilnehmenden, ...

Tag 1	Strategie	<ul style="list-style-type: none">• verstehen den Beitrag des Kundenservice zu einer exzellenten Customer Experience.• können sowohl die Customer Journey als auch den Katalog aller relevanten Touchpoints selbständig erfassen.• kennen Instrumente zur internen und externen Vermarktung des Wertbeitrags vom Kundenmanagement und wenden diese an.
Tag 2	Einflussfaktoren	<ul style="list-style-type: none">• kennen die relevanten Normen und rechtlichen Rahmenbedingungen für die Arbeit im Service.• können Management Systeme auf die Gestaltung von Prozessen im Service anwenden.• kennen die wesentlichen Leistungskennzahlen zur Steuerung guter Customer Experience.
Tag 3	Operating Model	<ul style="list-style-type: none">• können den Servicekatalog des Service Centers auf die Erfordernisse im Unternehmen adaptieren.• verstehen die wesentlichen Prinzipien der Kontaktsteuerung und dessen Reporting und wenden diese beispielhaft an.• kennen die Grundlagen der Personalplanung und können diese anwenden (Erlang-Rechner).
Tag 4	Mitarbeiterförderung	<ul style="list-style-type: none">• verstehen Ihre Rolle als Führungskraft oder Spezialist und können deren Facetten selbständig ausgestalten.• können die Grundzüge des Coachings anwenden.• sind in der Lage attraktive Trainings für Mitarbeiter selbständig zu planen und den Lernerfolg sicher zu stellen.
Tag 5	Digital Excellence	<ul style="list-style-type: none">• kennen die wesentlichen Technologien und Kommunikationskanäle, die im Digitalen Service Center das Telefon ergänzen.• können die Techniken und Methoden zur Evaluation von technischen Hilfsmitteln anwenden.• haben Einblick in die Grundlagen moderner Projekt-Management Methoden.
Tag 6	Qualität	<ul style="list-style-type: none">• verstehen den Wertbeitrag eines professionellen Kundenfeedback-Managements.• können die dafür notwendigen Prozessschritte und Steuerungselemente erläutern.• können kompetent auf Beschwerden reagieren und das dadurch entstandene Wissen in die Organisation zurückspielen.
Tag 7	Prüfung (optional)	<ul style="list-style-type: none">• erstellen eine Arbeit in Form eines Projektantrages.• absolvieren eine Theorieprüfung.• präsentieren und verteidigen Ihre Arbeit.• feiern gemeinsam den Abschluss des Praxislehrgangs.



Einige Eindrücke

Spannende Unterrichtsthemen und Dozenten



Gruppenarbeit

Ständiger Austausch



Vorstellung eigener Cases

Impulsreferate



Unsere Teilnehmer

