

Lutz Jansen

Conseiller d'entreprise BDU (association fédérale de conseillers d'entreprise allemands)

Ingénieur diplômé économique / université technique de Darmstadt (D) , M.B.A.

Langues: anglais, espagnol, allemand

Où nous avons pu aider:

- ✓ Gérance de service (Conception, vente et livraison de très bons services)
- ✓ Planification commerciale et développement de l'organisation (Comment reconnaît-on à temps les situations et prend-on les décisions adéquates pour le succès à longue durée de l'entreprise?)
- ✓ Gérance de changement – une discipline particulière pour résoudre les problèmes
- ✓ Partenariat & alliance – Gérance (assurer le vécu durable de gain de tous les partenaires de vente)
- ✓ Projet de gérance avec une complexité élevée et une visibilité externe. Assainissement des modèles d'entreprise
- ✓ Application de gérance (établissement individuel et vente efficiente d'application d'ingénierie de l'information, qui peuvent en effet enrichir l'entreprise)
- ✓ Outsourcing (Vente et réalisation)
- ✓ Médiation et modération



Expertise

Secteur:

- Prestataire de services financiers
- Commerce
- IT / Télécommunication
- Services
- Secteur public

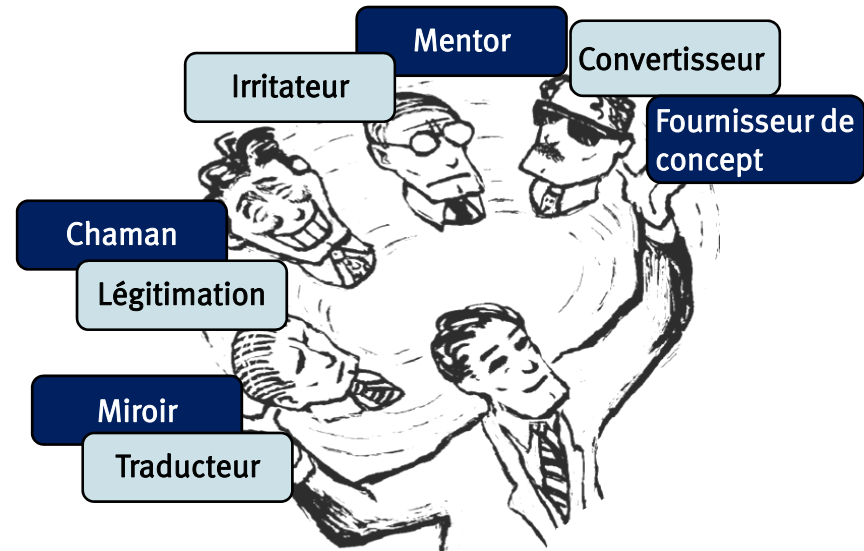
Spécialité:

- La création de véritables propositions de valeur
- Coaching individuel et effectif
- MGMT de service
- Change-MGMT
- Planification du Business
- La loyauté du client
- Programm-MGMT

Soutien par Lutz Jansen

Situation Initiale	Notre Contribution	Votre Succès
Optimiser la vente et l'orientation de la vente	Entraînement et formation sur les plus nouvelles technologies qui enrichissent l'équipe de vente/partenaire et assurent de la plus-value	L'équipe est équipée au mieux et convint le client et le partenaire avec des contributions mesurables
Organiser ou améliorer un service de façon rentable	Entraînement de l'équipe de collaborateurs et introduction des pratiques de services basées sur le succès	Les clients aiment acheter votre service et restent fidèles
Une transformation ou un projet se trouve dans une étape critique	Résumé de la situation actuelle et soutien échelonné des acteurs	Récupération du contrôle et mise en oeuvre planifiable des objectifs du projet
Plan d'évolution individuel	Analyse de la situation et mise en position avec un séminaire	Assurance et motivation
Intérêt à un développement de l'organisation	Analyse entière et profilage au sein de l'équipe - formation d'équipe	Une équipe hautement motivée, orientation claire de l'organisation
La mise en position de l'entreprise et l'orientation de l'entreprise nécessite un soutien	Une analyse d'entreprise considérée globalement, - planification et développement d'organisation	Rétablissement du contrôle en ce qui concerne le pouvoir de l'entreprise et étapes de planification réfléchies jusqu'à la mise en oeuvre

Notre rôle dans un engagement



Outils et pratiques

- ✓ Analyse et questions
- ✓ Développement de solution et continuation
- ✓ Critères de mesure à la satisfaction du client et à la fidélité de client
- ✓ Plan commercial (BSC et Hoshin Kanri)
- ✓ Mise en position & développement de l'entreprise
- ✓ Brainstorming et modération
- ✓ Visualisation et design de texte

Pendant la durée d'un engagement, nous ne prenons pas seulement un rôle en compte

Citations et références

de nos engagements jusqu' alors

Vielen herzlichen Dank für die hervorragende Präsentation und das interessante Maturity Model.

Thanks for the SAM training the other day in Dubai. The session was really informative and I particularly like the way you positioned SAM and were able to make it relevant to the (...) telesales engagement process.

Thank you very much for the training and your time. This has given us valuable insights for the customer engagement and for developing our local SAM process.

(...) let me say thanks again for all the delivery and the shift in our lives.

Lutz, your training really works !

Thank you very much for the training!
Very positive feedback.
This is really great (...).

I would like to say thanks for great value we have been delivered during the three days.

Above all, we appreciated:

1. Professional approach of Lutz
2. Useful materials, ideas and inspiration
3. Personal care of us, as redelivery partners
4. A lot of tips and tricks, we learned

**Einfühlsames und zielgerichtetes Coaching.
Lebendiger und motivierender Beitrag von einem
Coach, den nichts aus der Ruhe bringt ...**

Citations et références

And they just LOVED YOU and really looking forward for you coming back... ;=))

Just wanted to let you know how much our colleagues enjoyed your training! Unfortunately you don't understand it, but below some participants let us know how much they enjoyed your training and learnt a lot from it and I am now forwarding their „thank you” s for the excellent training! Others told me similar responses in person and all of them would be happy to have more trainings with you in the future!

I'd like to thank you for your course - it was most informative and stimulating for me, and I hope I will come to see you at your other courses!

Thank you again and we wish you all the best!

(...) Sie haben bei den Kunden einen "Wiedererkennungswert", da Sie der Referent mit Leib und Seele waren/sind.

Nochmal recht herzlichen Dank für Deine hervorragende Leistung rund um den Trainings-/Workshoptag.

I would like to thank you for the superb workshop you held in Stockholm last week. It was very interesting and I think I learned many new things about business value for my customers.

Thanks for your persistence, hard work
and great results.

First of all, I would like to thank you for the wonderful training you provided in Bucharest last month.

I've been involved in the training industry for many years, but your personal style to interact with students making them to participate and stimulating them to have an active contribution was a great lesson for me!

Congratulations, and thank you again!

Lutz, Muchas gracias por el curso a nombre de todos los participantes.

Contact:

- Lutz Jansen
 - Postal: Altheimer Str. 2, D-64807 Dieburg / Germany
 - MSN / <mailto:lutz@jansen2.de>
 - Office Phone +49 6071 2711
 - GSM +49 171 8529 123
 - Web <http://www.jansen2.de>
 - VCF <http://www.jansen2.de/lj.vcf>