

Lutz Jansen

Consultor de empresa BDU

Ingeniero comercial titulado / Universidad técnica de Darmstadt

Idiomas : inglés, español, alemán

En lo que pudimos ayudar:

- ✓ Service-Management (concepción, distribución y entrega de servicios excelentes)
- ✓ Planificación comercial y desarrollo organizador (¿Cómo es posible detectar determinadas situaciones para tomar decisiones adecuadas para un éxito duradero de la empresa?)
- ✓ Change-Management – disciplina especial de solución de problemas
- ✓ Gestión socio & alianza (asegurar una situación ganar-ganar de largo plazo para todos los distribuidores)
- ✓ Dirección de proyecto con alta complejidad y visibilidad externa
- ✓ Saneamiento de modelos económicos
- ✓ Gestión de aplicación (creación individual y uso eficiente de aplicaciones de IT que realmente enriquecen al negocio)
- ✓ Contractación externa (distribución y realización)
- ✓ Mediación y moderación



Peritaje

Rubro :

- Prestador servicios financieros
- Comercio
- IT / telecomunicación
- Prestaciones de servicios
- Mano pública

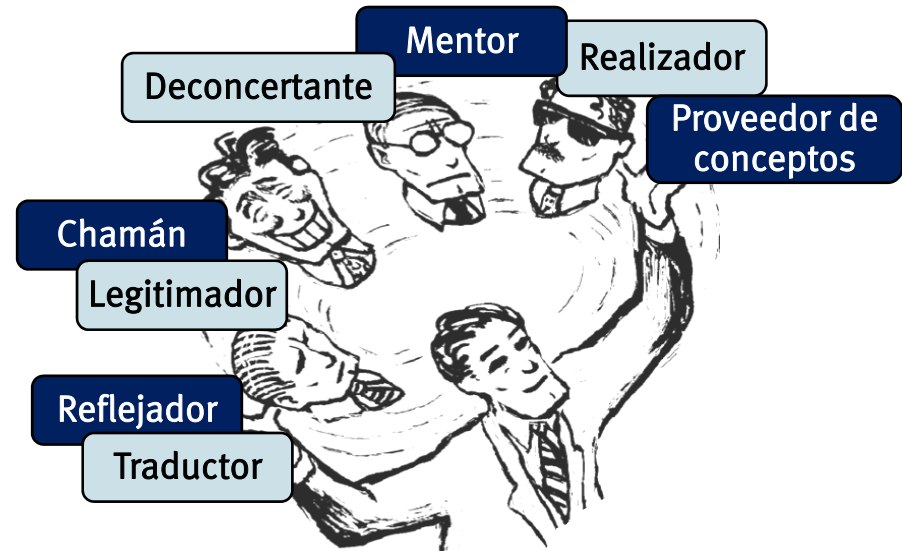
Especialidades:

- Rescate
- Coaching-distribución
- Service-MGMT
- Change-MGMT
- Planificación comercial
- Lealtad - cliente
- Programm-MGMT

Asesoramiento por Lutz Jansen

Punto de partida	Aporte nuestro	Su éxito
Optimizar la venta y la distribución	Coaching y capacitación para nuevas tecnologías que enriquecen al equipo/ socio y aseguran el crecimiento valor	El equipo está preparado de la mejor manera y convence a los clientes y socios con sus aportes mensurables
Aumentar la cobertura de costes o mejorar un servicio	Coaching del equipo colaborador e introducción de técnicas ambiciosas de servicios	Los clientes compran su servicio con mucho gusto y siguen leales
Un proceso de transformación o un proyecto en un estado crítico	Resumen de la situación actual y ayudas adaptables para los actores	Recuperación del control y la realización planificable de los objetivos del proyecto
Plan de desarrollo individual	Análisis de la situación y posicionamiento con seminario	Autoconfianza y motivación
Interesado en desarrollo organizacional	Análisis completo y de los perfiles del equipo – formación del equipo	Equipo altamente motivado, orientación clara de la organización
Posicionamiento y orientación de la empresa necesitan apoyo	Análisis entero, concepción y desarrollo de la empresa	Restablecimiento del control acerca de la potencia empresarial y pasos de planificación bien pensados hasta su ejecución

Nuestro papel en un compromiso



Herramientas y técnicas

- ✓ Análisis y cuestiones
- ✓ Determinación de soluciones y persistencia
- ✓ Parámetros de la conformidad y lealtad de los clientes
- ✓ Plan comercial (BSC & Hoshin Kanri)
- ✓ Posicionamiento y desenvolvimiento de la empresa
- ✓ Lluvia de ideas y moderación
- ✓ Visualización y diseño de texto

Mientras dure un compromiso no desempeñamos un sólo papel

Citas y referencias

de nuestros previos [compromisos](#)

Muchísimas gracias por la excelente presentación y el interesante modelo de Maturity

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

**Un coaching empático y orientado al objetivo final.
Un aporte animado y motivador de un coach al que nada le perturbe...**

Citas y referencias

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!

(...) Ud. dispone de un „factor de reconocimiento“ por los clientes“, porque ha sido/es un ponente en cuerpo y alma.

De nuevo, muchas gracias por tus logros extraordinarios acerca de la jornada de capacitación/seminario.

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.

Contacto:

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