

# Lutz Jansen

Unternehmensberater BDU

Dipl.-Wirtschaftingenieur / Technische Universität Darmstadt

Sprachen : Englisch, Spanisch, Deutsch

Wo wir helfen konnten:

- ✓ Service-Management (Konzeption, Vertrieb und Lieferung von sehr guten Dienstleistungen)
- ✓ Geschäftsplanung und Organisationsentwicklung (Wie erkennt man rechtzeitig Situationen und trifft die adäquaten Entscheidungen zum langfristigen Erfolg des Unternehmens ?)
- ✓ Change-Management – eine besondere Disziplin des Problemlösens
- ✓ Partner & Alliance-Management (nachhaltiges win-win Erlebnis aller Vertriebspartner sicherstellen)
- ✓ Projekt Management mit hoher Komplexität und externer Visibilität
- ✓ Sanierung von Geschäftsmodellen
- ✓ Application-Management (individuelle Erstellung und effizienten Betrieb von IT Anwendungen, die tatsächlich das Geschäft bereichern)
- ✓ Outsourcing (Vertrieb und Umsetzung)
- ✓ Mediation & Moderation



## Expertise

### Sparte :

- Finanzdienstleister
- Handel
- IT / Telekommunikation
- Dienstleistungen
- öffentliche Hand

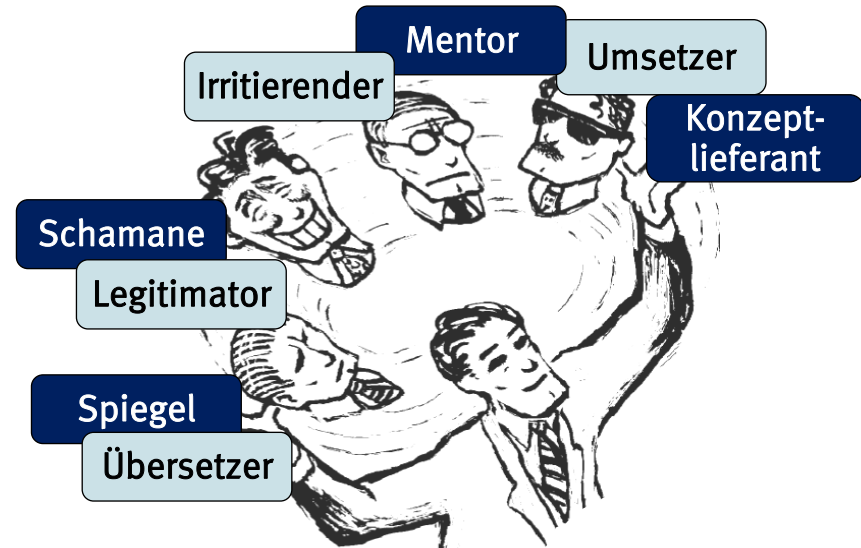
### Spezialgebiete:

- Lösungsverkauf
- Vertriebs-Coaching
- Service-MGMT
- Change-MGMT
- Geschäftsplanung
- Kundenloyalität
- Programm-MGMT

# Unterstützung durch Lutz Jansen

Ausgangssituation	Unser Beitrag	Ihr Erfolg
Verkauf und Vertriebssteuerung optimieren	Coaching und Training auf neueste Technologien, die das Verkaufsteam/ Partner bereichern und Wertzuwachs sichern	Das Team ist bestens ausgestattet und überzeugt Kunden und Partner mit messbaren Beiträgen
Eine Dienstleistung profitabel gestalten oder verbessern	Coaching des Mitarbeiterstabes und Einführung erfolgsorientierter Dienstleistungspraktiken	Kunden kaufen Ihren Service gerne und bleiben loyal
Eine Umgestaltung oder ein Projekt befinden sich in einem kritischen Stadium	Zusammenfassung der aktuellen Situation und skalierbare Unterstützung der Akteure	Rückgewinnung der Kontrolle und planbare Ausführung der Projektziele
Individueller Entwicklungsplan	Situationsanalyse und Positionierung mit Workshop	Selbstsicherheit und Motivation
Interesse an einer Organisationsentwicklung	Rundumanalyse und Profilierung innerhalb des Teams – Teambildung	Hoch motiviertes Team, klare Organisationsausrichtung
Unternehmenspositionierung und Unternehmensausrichtung benötigen Unterstützung	Eine ganzheitlich betrachtete Unternehmensanalyse, -planung und Organisationentwicklung	Wiederherstellung der Kontrolle hinsichtlich der Unternehmensstärke und bedachte Planungsschritte bis zur Ausführung

# Unsere Rolle in einem Engagement



## Werkzeuge und Praktiken

- ✓ Analyse und Fragestellungen
- ✓ Lösungsentwicklung und Nachhaltigkeit
- ✓ Messkriterien zur Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität
- ✓ Geschäftsplan (BSC & Hoshin Kanri)
- ✓ Unternehmenspositionierung & -entwicklung
- ✓ Brainstorming und Moderation
- ✓ Visualisierung und Textdesign

Während der Dauer eines Engagements nehmen wir nicht nur eine Rolle wahr

# Zitate und Referenzen

aus unseren bisherigen [Engagements](#)

**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 ...**

# Zitate und Referenzen

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

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!

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

**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.**

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!

Thank you again and we wish you all the best!

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

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>