



Erste STRUCTOGRAM®-CRM Trainer in Deutschland zertifiziert

Pavone AG ist exklusiver Software-Partner

(tp) Am 22. und 23. November 2010 wurden in Paderborn die weltweit ersten Trainer für den neuen Baustein des STRUCTOGRAM® Trainings-Systems zertifiziert. Der neue Ansatz mit dem Schwerpunkt CRM wird exklusiv von der SalesLearning-Akademie in Kooperation mit dem IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG (STRUCTOGRAM® International) angeboten.

Dauerhafte Erfolge erzielen

In der heutigen Zeit sind Unternehmen mehr denn je darauf angewiesen, Kunden über die soziale Kompetenz ihrer Vertriebsmitarbeiter zu gewinnen. Durch eine persönlichkeitsorientierte Kundenbeziehung erreichen sie schneller dauerhafte Vertriebsserfolge.

Den Weg hierzu ebnet die Biostruktur-Analyse mit ihren drei etablierten Bausteinen Schlüssel zur Selbstkenntnis, Schlüssel zur Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden.

Es handelt sich hierbei um eine wertfreie Methode. Sie unterscheidet beim Erwachsenen zwischen der genetisch veranlagten, unveränderbaren Grundstruktur und umweltbedingten, veränderbaren Merkmalen der individuellen Persönlichkeit.

Im Oktober 2010 wurde das bewährte STRUCTOGRAM® Trainings-System durch einen zusätzlichen Baustein abgerundet. Im Seminar „STRUCTOGRAM®-CRM“ lernen die Teilnehmer die Biostruktur ihrer Kunden in der Kommunikation und im Marketing in Verbindung mit moderner EDV zu nutzen.



Die ersten STRUCTOGRAM®-CRM Trainer mit Vorstand Jürgen Zirke (2 v. r)

Der neue Baustein verbindet modernes Kundenmanagement und die bewährte Biostruktur-Analyse so miteinander, dass ein einzigartiges Instrument für Gebietsmanagement, Verkauf, Führung und Marketing entsteht.

Weltweit einzigartig

Die PAVONE AG ist exklusiver Software-Partner von STRUCTOGRAM® International und damit weltweit das einzige Unternehmen, welches die IT-basierte Biostruktur-Analyse im CRM-System anbietet. Mit der STRUCTOGRAM®-CRM Lösung setzt der Software-Spezialist neue Maßstäbe im CRM Markt. Mitarbeiter aus Marketing, Vertrieb, Führung und Support können verkaufsrelevante Informationen jederzeit abrufen und verwerten.

Verkaufsrelevante Informationen abrufen

Dieses Wissen führt zum Beispiel dazu:

- Passendere Argumente für Produkte und Leistungen seines Unternehmens abzuleiten.
- Das Vertrauen der Kunden schneller zu gewinnen.
- Rückläufe bei Brief- oder Mailingaktionen zu verbessern.
- Erfolgreichere Produktentwicklung zu betreiben.

- Eine verbesserte Werbewirkung von Marketingaktionen zu erzielen.
- Die Mitarbeiterentwicklung planbarer und treffsicherer zu gestalten.

Zudem gibt das System Verhaltensempfehlungen, die der Biostruktur des Kunden entsprechen. Abgerundet wird das ganze durch Beispieltex te zur Kundenansprache, die von den Unternehmen individuell mit dem STRUCTOGRAM®-Trainer erarbeitet werden. Die Kombination mit den Schulungsmaßnahmen der SalesLearning-Akademie stellt sicher, dass die Individualität des nutzenden Unternehmens mit seinen spezifischen Produkten und Leistungen gewährleistet ist.

Am 22. und 23. November wurden in Paderborn die ersten neun Trainer für den Baustein STRUCTOGRAM®-CRM ausgebildet. Die frisch zertifizierten Trainer waren von der softwarebasierten Umsetzung im CRM-System begeistert. Sie sehen darin eine große Chance ihre Kunden in Zukunft noch effizienter in Richtung Vertriebs Erfolg und Mitarbeiterführung zu begleiten.

Hintergrundinformationen zum STRUCTOGRAM® Trainings-System

Seit Jahren bewährt sich die Biostruktur-Analyse in allen Bereichen der Wirtschaft. Sie wurde aus den Erkenntnissen der Hirnforschung (MacLean) in den 70er Jahren von dem Anthropologen Rolf W. Schirm entwickelt. Die Methode wird von aktuellen Ergebnissen der Neurowissenschaften, Molekular-Biologie und Verhaltensgenetik nachdrücklich bestätigt.

Im Fokus stehen das Zusammenspiel der einzelnen Gehirne (Stammhirn, Zwischenhirn und Großhirn) sowie ihr individuelles Stärkenverhältnis bei jedem Menschen.

Das STRUCTOGRAM® Trainings-System (Biostruktur-Analyse) wurde aus Erkenntnissen der Hirnforschung entwickelt und wird von aktuellen Ergebnissen in den anthropologischen Disziplinen und den System-Wissenschaften nachdrücklich bestätigt. Es wird in 24 Ländern eingesetzt und ist in 22 Sprachen übersetzt. Ein Hauptgrund für den Erfolg dieses Systems ist das leichte Erlernen und das schnelle Umsetzen in die Praxis.

Hintergrundinformationen zur SalesLearning-Akademie

Aufgabe der SalesLearning-Akademie ist die Entwicklung und Durchführung von Konzepten und Strategien auf Grundlage der Biostruktur-Analyse in den Be-



reichen: Vertriebsmarketing, Mitarbeiterentwicklung, Kundenbindung, Kundenorientierung, Teambildung und Biostrukturen (Persönlichkeits-Strukturen) im CRM-System.

Die SalesLearning-Akademie ist Exklusiv-Partner der IBSA Institut für Biostruktur-Analysen AG (STRUCTOGRAM® International) in Luzern /Schweiz, im Bereich STRUCTOGRAM®-CRM (EDV-Nutzung). Die Akademie arbeitet mit Führungskräften, Trainern und Beratern zusammen, die über die nötigen Branchenkenntnisse verfügen. Die Akademie selbst bildet hierzu auch Trainer aus. Alleine in Deutschland stehen über das Deutsche STRUCTOGRAM®-Zentrum über 1000 Trainer in einem Netzwerk zur Verfügung. Weltweit können weitere Trainer und Berater aus 24 Ländern eingesetzt werden.

Die PAVONE AG ist Experte in der Optimierung von Geschäftsabläufen. Die Kernkompetenz liegt in der nahtlosen Kombination von Workflowmanagement, Projektmanagement und CRM-Anwendungen. Seit über 16 Jahren bietet die PAVONE AG erfolgreich kollaborative Lösungen an. Über ein breit gefächertes Dienstleistungsspektrum setzt das Unternehmen zusätzlich individuelle Kundenanforderungen um. Insbesondere die Dienstleistungen im Support, in der Administration und im Consulting ergänzen das Produktportfolio des Unternehmens. ■

PAVONE AG
Technologiepark 9
33100 Paderborn
© 05251 3102-0
www.pavone.de



... bequemer bauen

BRENER

MASSIVE KONSTRUKTION IN PERFEKTION

Wir sind Ihr solider Partner im Bau mit Stahlbetonfertigteilen.

- Überdurchschnittlicher Qualitätsstandard der Gebäude dank Massivbauweise
- Komplettleistungen aus einer Hand unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten
- Entwicklung, Planung und Fertigung von Stahlbetonfertigteilen im eigenen Werk mit über 60 Jahren Erfahrung in der Produktion und im Engineering
- Komplette technische Regie für Ihr Bauvorhaben
- Ökologische Verantwortung durch nachhaltiges Bauen



www.bremerbau.de

Internetanbindung im Technologiepark

(tp) Für viele Unternehmen des Technologieparks ist eine angemessene Anbindung ans Internet mit der richtigen Bandbreite von entscheidender Bedeutung für die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Die TechnologiePark-Gesellschaft führt daher in den nächsten Wochen mit Unterstützung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Paderborn eine Befragung aller im Technologiepark ansässigen Unternehmen durch. Ziel der Befragung ist die Analyse Ihres Bedarfs und gegebenenfalls die Optimierung des bestehenden Angebots bezüglich Bandbreiten und Preisstruktur. Wir freuen uns über Ihre Mithilfe und danken Ihnen im Voraus für Ihre Unterstützung. ■

Kontakt:

TechnologieParkPaderborn GmbH
Jürgen Geisler

© 05251 160 90-18

jgeisler@technologiepark-paderborn.de