



## **CRM-Emergency Kit**

Den Karren wieder flott kriegen

## Wie wir den Karren wieder flott kriegen, wenn die Einführung zu scheitern droht

	(1) Diagnose	(2) De-Eskalation
<b>Ziel</b>	Die Hintergründe für den Widerstand transparent machen und einen Maßnahmenplan entwickeln	Die Zusammenarbeit zwischen dem Anwenderunternehmen und dem Softwarepartner stärken
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Der Veränderungsdruck und damit verbundene Ängste</li> <li>▪ Barrieren in der Funktionalität</li> <li>▪ Der strategische Antrieb</li> <li>▪ Das Projekt               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Projektziele und Projektauftrag</li> <li>▪ Gelieferte Ergebnisse</li> <li>▪ Projekt-Organisation und Projektmanagement</li> <li>▪ Aktivitäten des Veränderungsmanagements</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Besprechung der Diagnose-Ergebnisse</li> <li>▪ Ein gemeinsames Bild der Situation zeichnen</li> <li>▪ Bestehende Konflikte transparent machen und auflösen</li> <li>▪ Die weiteren Einführungsschritte definieren</li> </ul>
<b>Methode</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Interviews mit Schlüsselmitarbeitern der Projektorganisation</li> <li>▪ Anwender-Workshop (1/2 Tag)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evaluierungsmeeting</li> <li>▪ Konflikt-Moderation</li> </ul>
	(3) Flagge zeigen	(4) Nutzen erleben
<b>Ziel</b>	Die Führungskräfte auf Ihre Rolle im Veränderungsprozess fokussieren	Sinn und Nutzen der Veränderung transparent machen
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die Bedeutung der Veränderung</li> <li>▪ Der Veränderungsdruck auf die Vertriebsmitarbeiter und der mögliche Nutzen</li> <li>▪ Die eigene Rolle im Veränderungsprozess</li> <li>▪ Wichtige Spielregeln</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Die eigene Rolle in der Umsetzung der Marktbearbeitungsstrategie des Unternehmens</li> <li>▪ Die Bedeutung von CRM für den zukünftigen Unternehmenserfolg</li> <li>▪ Der persönliche Nutzen aus der Veränderung</li> <li>▪ Welche Unterstützung wir im Veränderungsprozess brauchen</li> <li>▪ Das persönliche Vorhaben</li> </ul>
<b>Methode</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Workshop mit den Führungskräften (1/2 Tag)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Workshop mit den Anwendern (1 Tag)</li> </ul>

### Wieviel Sie investieren

Der Standard-Leistungsumfang (ohne De-Eskalation) für eine Projektgröße von 10-50 Anwender an 1 Standort umfasst 4-5 Interviews mit der Projektorganisation, die Auswertung der Diagnose und 3 Workshops mit Anwendern bzw. Führungskräften im Ausmaß von insgesamt 2 Tagen. Der Investitionsrahmen dafür beträgt ein Honorar von EUR 6.000.- (exkl. eventueller Nebenkosten für Anreise und Nächtigung). Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

