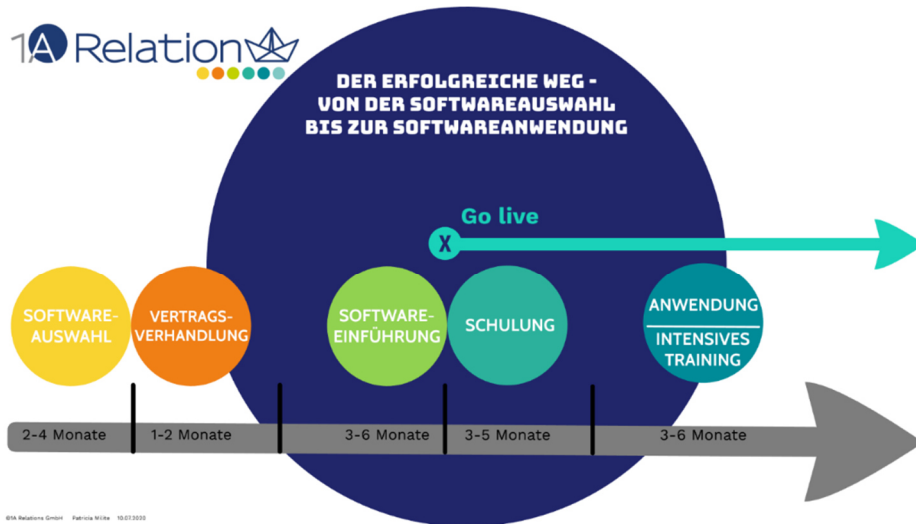




In den ersten zwei Phasen (Software-Auswahl und Software-Einführung) investieren Unternehmen in der Regel gutes Geld. In der dritten Phase, für Schulung und Anwender-Nutzung wäre es aber mindestens genauso wichtig.

Warum ist das so wichtig?

Sie investieren nicht
Schulung und Training.



Sie investieren in Schulung, Training,
Kollaboration und Prozessoptimierung.



Interessiert neue Wege zu gehen? Dann melden Sie sich unter:

1A Relations GmbH
 Waiblinger Straße 22
 71404 Korb
 ☎ +49 7151 256 4633
 📞 +49 160 5523359
 ✉ blum@1a-relations.com



Gedacht ist es für



Unternehmen, die

- gerade eine Software neu eingeführt haben oder
- mit der aktuellen Software-Nutzung unzufrieden sind

Das bieten wir Ihnen

- Wir trainieren Ihre Mitarbeiter und Teams entlang der Marketing-, Vertriebs- und Service-Prozesse
- Wir trainieren alle notwendigen Fähigkeiten. Dazu zählen u.a. Kommunikation, Kollaboration, Software-Nutzung und deren Haltung und Einstellung.
- Wir prüfen alle Chancen der Automatisierung



Das ist Ihr Nutzen



- Ihre Mitarbeiter haben Spaß beim Einsatz von CRM-Tools
- Alle wichtigen Prozesse laufen wie geschmiert
- Die Teams arbeiten bereichsübergreifend erfolgreich zusammen
- Ihre Mitarbeiter nutzen die Tools maximal aus und wissen wofür
- Wir schneiden alte Zöpfe ab und digitalisieren was möglich ist

Das ist Ihr persönlicher Beitrag

- Sie wählen diejenigen Prozesse mit den größten Chancen aus
- Lust zum Abschneiden von alten Zöpfen
- Sie sind als Projektpate in der Startphase aktiv involviert

