

Wissens-Update für Techniker

In technikorientierten Unternehmen haben Techniker länger und intensiver Kundenkontakt als das Vertriebspersonal. Planung, Konstruktion, Inbetriebnahme, Wartungsarbeiten – alle diese Aufgaben löst das technische Fachpersonal mit oft jahrelangem Kundenkontakt. Das Vertriebspersonal ist auf die zwischenmenschlichen Kontaktpunkte meistens gut vorbereitet – die Techniker werden hier eher stiefmütterlich behandelt.

Wissensvermittlung, die technischen Mitarbeitern im Kundenkontakt auf die Sprünge hilft, hat sich Christian Dickmann zur Aufgabe gemacht: „Wir vermitteln Know-how für den richtigen Umgang mit Kunden, verbessern kundenorientiertes Denken und Handeln“, so Dickmann. Infos unter: www.seventools.at



**DI (FH) Christian R.
Dickmann**