Was wollen die Kunden?



Foto: FPX

Christian Nehammer

Christian Nehammer, Geschäftsführer und Gründer von FPX: „Als Finanzdienstleister beraten wir die unterschiedlichsten Unternehmen. Dazu müssen wir uns zuerst ein umfangreiches Bild der Unternehmenskultur machen und dabei besonders offen auf die Menschen zugehen.

Mein Rat an alle, die in ihrem Beruf immer wieder mit unterschiedlichen Kunden zu tun haben, ist es, schnell herauszufinden, was der Neukunde wirklich braucht und möchte.

Tipp der Woche

Um das herauszufinden, muss man schnell verstehen, wie das Unternehmen, das der Kunde ist, funktioniert. Das Ziel muss sein, passende Abläufe zu entwickeln die erfolgreich sind. Auf der menschlichen Seite muss man offen und respektvoll auf die Personen zugehen, transparent sein und ehrliches Interesse an den Menschen und dem Unternehmenserfolg zeigen. Nur wenn die berufliche und die menschliche Ebene richtig abgestimmt sind, kann man als Außenstehender eine nützliche Hilfe sein.“