

Das ERP-System ist das Herz des Unternehmens. Es versorgt alle lebenswichtigen Organe mit Blut. Damit die einzelnen Abteilungen ihrer angestammten Aufgabe nachgehen können, müssen sie mit Informationen versorgt werden, so wie ein starker Körper durch das Herz mit Blut versorgt wird.

Aber was bringt das Herz zum Schlagen? In der Biologie schlägt das Herz von alleine. Doch im Unternehmen nicht. Hier bedarf es stetigen Einsatz der Mitarbeiter. Egal wie gut das ERP-System implementiert ist, die maximale Effizienz wird erst durch top geschulte Mitarbeiter erzielt. Selbst wenn oder gerade, weil Sie viel Geld in die Anpassung des Standards eines ERP-Systems investiert haben, ist es ungenutztes Potential, wenn Ihre Mitarbeiter nicht wissen, dass es bestimmte Funktionen gibt oder wie man sie anwendet.

Deshalb ist es immens wichtig, dass Ihre Mitarbeiter das ERP-System in ihrem Bereich kennen, wie die eigene Westentasche.

Nur so kann ein ERP-System die hohen Anforderungen eines Innendienstmitarbeiters erfüllen:

- **Schneller** Zugang zu Informationen bei (telefonischen) Anfragen von Kunden
- **Effiziente** Auftragserfassung und -Abwicklung
- **Einfaches** Navigieren zwischen den einzelnen Masken und Modulen
- **Praktikable** Tipps für ein noch vernetzteres Arbeiten zwischen dem ERP und Ad-Ons.

Ich biete Ihnen nicht nur Unterstützung bei dem Setup Ihres ERP-Systems, sondern darauf aufbauend maßgeschneiderte Anwender-Schulungen in SAP (Module SD und MM) oder MS Dynamics 365 NAV BC (oder Vorgänger-Versionen von Navision), und das individuell zugeschnitten für die einzelnen Rollen in Ihrem Vertriebsinnendienst.

Ein tiefgehendes Prozessverständnis aus dem Alltag des Innendienstes ist die Grundlage für eine zielgerichtete, praktische und vor allem verständliche Schulung. Meine Schulungen basieren auf 15 Jahren praktischer Erfahrung im Vertriebsinnendienst, sowohl in der Rolle des Auftragsabwicklers, wie auch in der Rolle der Abteilungsleitung. Somit erhalten Sie praktikable Schulungsinhalte, *von* einer Vertrieblerin *für* Vertriebler und das zugeschnitten auf die jeweilige Rolle der Schulungsteilnehmer im Unternehmen.

Sie haben kein gesondertes Vertriebscontrolling und möchten Ihrer Abteilungsleitung eine alternative Datenquelle für vertriebs-relevante Reportings an die Hand geben? Ich zeige Ihrer Führungskraft schon binnen kurzer Workshop-Einheiten, wie sie zielgerichtet mit wenigen Klicks alle notwendigen Kennzahlen aus dem ERP-System ziehen kann.

Lassen Sie uns in einem unverbindlichen Gespräch eruieren, wie ich Sie mit Ihrem maßgeschneiderten Workshop unterstützen kann.

 Schreiben Sie mir gerne über LinkedIn oder XING oder direkt 
und wir sprechen drüber!