



Ein Anruf bei Hans Breiden bringt Sie weiter

Hans Breiden,

ist im Jahr 1996 als „Deutschlands erster Freundlichkeitsberater“ bekannt geworden. Bis heute sorgt er mit seiner langjährigen Beratungserfahrung und Dienstleistungsbereitschaft in zahlreichen Unternehmen als Experte für Service-Veredelung, Motivation und KaiZen dafür, dass sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden seiner Kunden begeistert sind und immer gerne wiederkommen.

+49 (0) 173 75 888 32
post@derfreundlichkeitsberater.de



+49 (0) 173 75 888 32
post@derfreundlichkeitsberater.de
www.derfreundlichkeitsberater.de



Freundlichkeit & Achtsamkeit erweitern den Horizont

„Schaffen begrenzt das Gesichtsfeld,
Betrachten erweitert es.“

Oscar Wilde



der
freundlichkeitsberater

Ich sehe was, was Sie nicht sehen...

Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer,

wäre es nicht schön, jemanden bei sich zu Gast zu haben, der Ihr Unternehmen einmal aus der Sicht eines absolut „Nicht-Betriebsblind“ betrachtet, es durchleuchtet, komplett im Denken und Handeln auf links dreht - und Ihnen anschließend Dinge nennt, mit denen Sie ab sofort in der Lage wären, Ihren Service zu veredeln, Prozesse zu optimieren und somit Ihren Umsatz zu steigern..?

Jemanden, der Ihnen neuartige Ideen und Inspirationen liefert, mit denen Sie angenehm anders als alle anderen agieren - und zwar nicht nur im Service und im Umgang mit Ihren Kunden, Gästen, Patienten und Klienten, sondern darüber hinaus in allererster Linie auch mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern..?

Jemand, der Sie mit seiner Expertise und seinem Knowhow in Sachen Motivation auf ein ganz neues Level in Sachen „attraktivster Arbeitgeber seiner Branche“ hebt..?

Dann freue ich mich auf Ihre Einladung zu einem Espresso und bin überzeugt, dass wir gemeinsam schon bei einem unverbindlichen Gespräch ein tolles Ergebnis erzielen.

Also? Wann passt es Ihnen..? Freue mich auf Ihre Einladung!

Beste Grüße aus dem Westerwald



Paket A (Bronze-Smiley)



„Veni vidi vici“

Leistungen

- Individuelle Vorbereitung und Recherche
- Undercover Besuch / Mystery Shopping (1 Tag)
- Service Analyse vor Ort und anschließende Ergebnispräsentation (1 Tag)
- Neutraler Blick eines Außenstehenden („Nicht-Betriebs-Blinden“)
- Dokumentation der gewonnenen Erkenntnisse und mögliche nächste Schritte als PDF
- „Ich sage das, was der Kunde denkt“
- Verbesserungsmöglichkeiten des eigenen Service (Serviceveredelung)

Wert

- Aufdecken und Erkennen von Schwächen im Service und Umgang mit dem Kunden
- Neutraler Blick eines Außenstehenden („Nicht-Betriebs-Blinden“)
- Dokumentation der gewonnenen Erkenntnisse und mögliche nächste Schritte als PDF
- „Ich sage das, was der Kunde denkt“
- Verbesserungsmöglichkeiten des eigenen Service (Serviceveredelung)

12.000 €

Paket B (Silber-Smiley)



„Service-Excellence“

Leistungen

Wie Option A, plus:

- Ausarbeitung von konkreten Handlungsempfehlungen und Entwicklung eines Umsetzungszeitplans
- Finden und Ernennen eines „Service-Paten“ im Unternehmen
- Entwicklung einer Motivations- & Begeisterungs-Strategie, zur „Verwandlung vom A1-Arbeitgeber zum A3-Arbeitgeber (absolut attraktivster Arbeitgeber)“
- Begleitung bei der Umsetzung der Handlungsempfehlungen (1 Woche)
- „Nachhaltigkeits-Garantie“ durch eine inkludierte, persönliche Betreuung bis zu 6 Monate nach der Leistung
- Gut-sichtbare Auszeichnung mit dem „Silber-Smiley“

Wert

- Konkrete Handlungsempfehlungen Direktes in die Umsetzung kommen
- Zugriff auf die Expertise und Erfahrung eines professionell auf Gestik, Mimik und Körpersprache trainierten Beobachters
- Weitauß motiviertere Mitarbeiterinnen & Mitarbeiter

Preis auf Anfrage

Paket C (Gold-Smiley)



„Service-VIP-Paket“

Leistungen

Wie Option A und B, plus:

- Einzelgespräche mit Schlüsselpersonen im Unternehmen
- Profiling mit detaillierter Charakteranalyse zur Teamoptimierung (Finden von Führungspersönlichkeiten und kreativen Köpfen)
- Workshop mit den Schlüsselpersonen zur Entwicklung, Sensibilisierung und Umsetzung der neuen Servicestandards
- Deutliche Steigerung der Image- & Umsatz-Kennzahlen Entwicklung und Definition eines neuen Service-Leitbilds
- Grafische Aufbereitung des Service-Leitbilds, hochwertiger Druck und Rahmen
- Zusätzliche Nachbesprechungstermine zur Schärfung der Ergebnisse wie Wochen nach dem Workshop
- Gut-sichtbare Auszeichnung mit dem „Gold-Smiley“



★ ★ ★ Top-Empfehlung!

Ihr Service wird veredelt, Prozesse werden optimiert, der Umsatz wird gesteigert.