



Damit aus Menschen Kunden werden

Human Interact entwickelt und trainiert Verkaufsrollen für FachspezialistInnen im täglichen Kundenkontakt.

Wir sind spezialisiert auf die Planung und Umsetzung moderner Verkaufsorganisationen. Das Geheimnis erfolgreicher Verkaufsorganisationen liegt in der nahtlosen Integration der Fachspezialisten in den Verkaufsprozess. Befähigte Fachspezialisten tragen mit ihren authentischen Verkaufsrollen Matchentscheidend zum Erfolg bei.

Warum wir das tun?

«Ich hätte vor 4 Wochen nicht im Traum gedacht, dass mir Verkauf Spass machen kann.»

«Jetzt habe ich die Meinung von Augenhöhe verstanden.»

«Die praktische Umsetzung und die Beispiele bei der Live-begleitung waren für mich sehr wichtig.»

Wir tun dies für den Moment, wenn sich das Verkaufspotenzial des Fachspezialisten entlädt!

Konzept und Methodik

Bei Human Interact kombinieren wir langjährige, fachliche Verkaufserfahrung mit fundiertem, systemischem (ressourcenorientiertem) Coaching von Mensch und Organisation.

Zusammen mit den Fachspezialisten und Teams unserer Kunden identifizieren, entwickeln und verankern wir die Verkaufsrollen in der Organisation. Wir arbeiten persönlich, ganz „Human Interact“, und mit dem Blick für die nachhaltige Integration und Skalierung der Verkaufsrollen in der Organisation.

Wir lassen alle am Verkaufsprozess beteiligten Menschen sichtbar werden – einem selbst inklusive.

Wichtige Schwerpunkte unserer Arbeiten liegen im Rollen- und Expectation-Management im Verkaufsprozess. Das Verständnis für eigene und fremde Rollen und Erwartungen, setzt bei unseren KundInnen das Potenzial frei, sich auch in ihrer Verkaufsrolle absolut authentisch verhalten zu dürfen.

Ausserdem unterstützen wir unsere Kunden als ausgewiesene Hunter beim Verkauf an neue und ehemalige Kunden, d.h. bei Neukunden-Akquise, Kunden-Weckdienst oder bei Markteinführungen.

Unsere Kunden

Unsere Kunden sind Unternehmen mit eigenen Fachspezialisten in Dienstleistung und Technik, aus u.a. Engineering, Service Management, Contactcenter, Beratung, Projektleitung, Pre- und After-Sales oder Einkauf. Sie arbeiten in Branchen, in welchen Kunden Lösungen, Services oder erklärungsbedürftige Produkte kaufen.

Die Kunden unserer Kunden stützen ihre Kaufentscheide auf der Kompetenz und Glaubwürdigkeit von Fachspezialisten. Sie alle nutzen den nahtlosen Einsatz von Fachspezialisten im Verkaufsprozess zu ihrem strategischen Vorteil.



Wir sind Mitglied des Schweizer Berufsverbands für Coaching, Supervision und Organisationsberatung www.bso.ch.