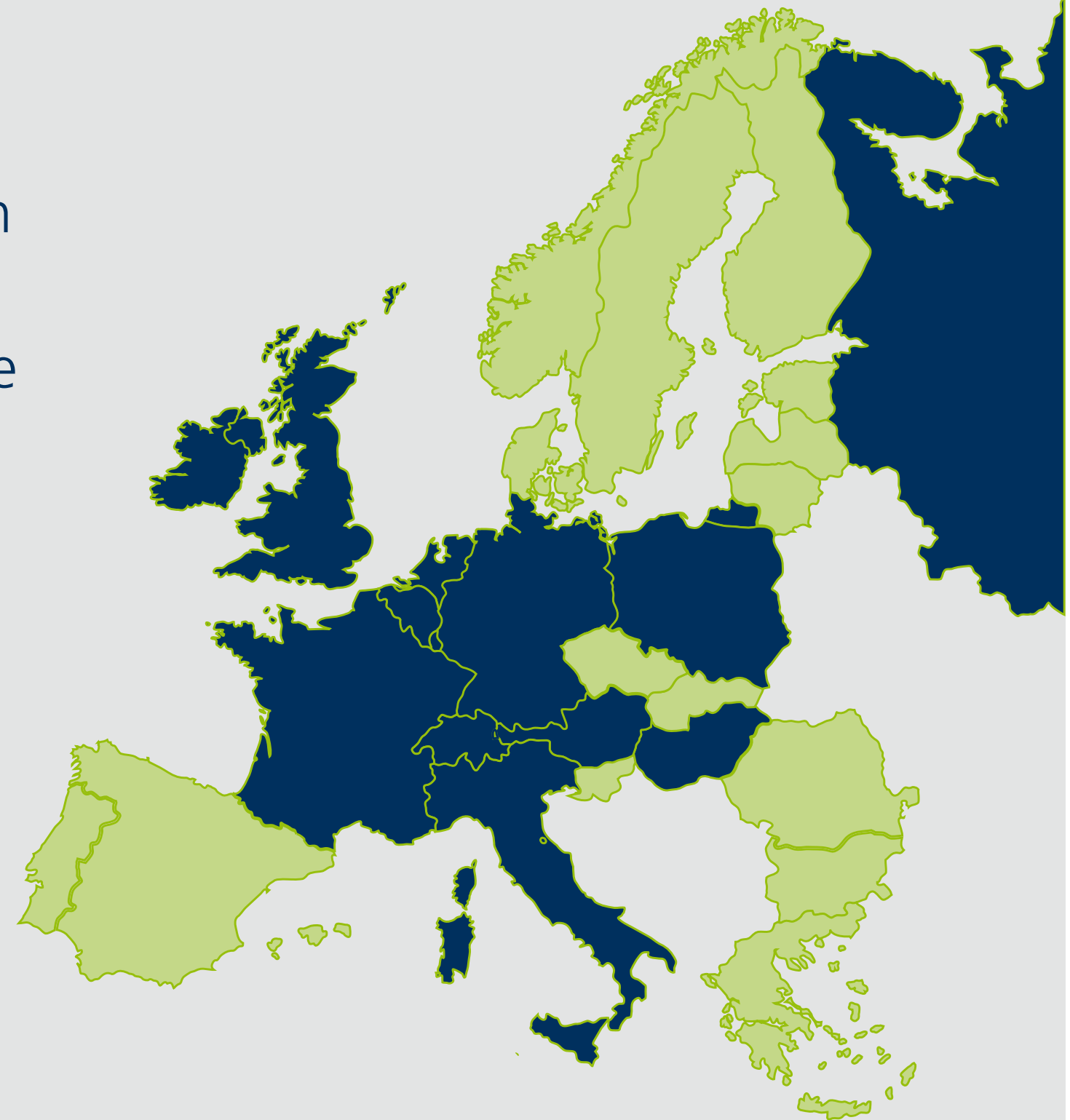


Kampmann Kampus

Gemeinsam  
erfolgreich



Mit mehr als 720 Mitarbeitern an 15 Standorten weltweit ist Kampmann einer der großen Player der Bau- und SHK-Branche. Kampmann-Systeme für Heizung, Kühlung und Lüftung nehmen heute in diversen Marktsegmenten eine führende Position ein.



## Wir. Die Partnerschaftler.

Wir schließen und pflegen Partnerschaften. Kunden und Interessenten, Lieferanten und Dienstleister erleben uns als Partner:

- ▶ auf den man sich verlassen kann.
- ▶ der sein Versprechen hält.
- ▶ der Respekt lebt.

## Wir. Die Innovatoren.

Wir machen Innovationen erlebbar. Innovationen sind der Herzschlag des wirtschaftlichen Erfolges von morgen.

- ▶ Wir optimieren Bewährtes.
- ▶ Wir pflegen unseren Erfindergeist.
- ▶ Wir nutzen unsere Möglichkeiten, um neue Produkte und Leistungen für neue Funktionalitäten zu schaffen.

## Wir. Die Lösungsfinder.

Wir erarbeiten individuelle Konzepte und lösen schwierigste Aufgaben. Mit Ideen, Know-how und in bester Qualität legen wir die Messlatte auf Kampmann-Niveau.

- ▶ Dafür arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen.
- ▶ Dafür setzen wir auf die Kreativität und Erfahrung unserer Ingenieure und Berater.
- ▶ Dafür schauen wir über den Tellerrand.

## Wir. Die Unterstützer.

Wir sind vor Ort und immer erreichbar. Stolz auf unsere Wurzeln gestalten wir mit Weitblick einen partnerschaftlichen und kommunikativen Umgang:

- ▶ mit professioneller Beratung vor Ort.
- ▶ mit herzlicher Einladung zu uns.
- ▶ mit Globalität durch neue Medien.

## Wir. Die Verlässlichen.

Wir nehmen Herausforderungen an und kümmern uns. Als engagierte Botschafter unserer Werte übernehmen wir Verantwortung:

- ▶ für die Qualität unserer Produkte.
- ▶ für Fairness im Geschäftsalltag.
- ▶ für ein soziales Miteinander.



## Das Erfolgskonzept

Kampmann unterstützt Sie nicht nur mit Produkten und Lösungen, sondern bietet Ihnen mit dem Kampmann Kampus eine Rundum-Betreuung für mehr Erfolg am Markt. Denn das Ziel einer wertvollen Partnerschaft in unserer Branche ist der gemeinsame Verkaufserfolg.



# Beratung: Kundenmanagement

Im Zuge der Beratung erarbeitet Kampmann mit Ihnen individuelle Antworten auf Fragen rund um Ihr Kundenmanagement.



## 1 Analyse

- ▶ Wo stehen Sie mit Ihrem Unternehmen?
- ▶ Welche Dinge gilt es zu optimieren, um noch erfolgreicher zu sein?

## 2 Service-Orientierung

- ▶ Wie können Sie noch besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen?
- ▶ Welchen Service können Sie bieten, um sich abzusetzen?

## 3 Kooperation

- ▶ Mit welchen Partnern kann sich eine Zusammenarbeit lohnen, um das eigene Angebot abzurunden?

## 4 Kommunikation

- ▶ Was kann an Ihrem Auftritt verbessert werden?
- ▶ Wie gehen Sie am besten vor?
- ▶ Welche Maßnahmen lohnen sich und wie bekommen Sie diese am besten umgesetzt?

## 5 – 11 Resultierende Schritte zum Erfolg

# Workshops: Angebote

## Unterstützung für Ihr Kundenmanagement

**Referent:** Udo Scheyk,  
Leiter Kundenmanagement, Kampmann GmbH

**Ort:** Inhouse bzw. nach Abstimmung

**Gebühren:** 1.790 EUR zzgl. MwSt. pro Veranstaltung

### **IST-Analyse**

Kostenloses Erstgespräch zu Ihrem individuellen Bedarf.

### **1-Tagesworkshop**

Auf- und Ausbau einer Kundenphilosophie.

Nie mehr 2. Liga

- ▶ CRM und Marke.

Der Mittelpunkt

- ▶ Kundenanalyse und -kommunikation.

Fankurve oder VIP-Loge

- ▶ Kundenklassifizierung.

Mannschaftsaufstellung

- ▶ CRM und Mitarbeiter.

# Workshops: Angebote

## Unterstützung für Ihr Marketingmanagement

**Referent:** Rainer Robben,  
AUDIT Training und Consulting

**Ort:** Inhouse bzw. nach Abstimmung

**Gebühren:** 1.790 EUR zzgl. MwSt. pro Veranstaltung

### **IST-Analyse**

Kostenloses Erstgespräch zu Ihrem individuellen Bedarf.

### **1-Tagesworkshop**

Auf- und Ausbau einer Marketingstrategie.

Das Konzert

- ▶ Ziele aus Anbieter- und Kundensicht.

Die Band

- ▶ Marketingorganisation.

Die Fans

- ▶ Kaufmotive und -verhalten.

Klassik oder Rock

- ▶ Marketingmix.

# Workshops: Angebote

## Unterstützung für Ihr Vertriebsmanagement

**Referent:** Rainer Robben,  
AUDIT Training und Consulting

**Ort:** Inhouse bzw. nach Abstimmung

**Gebühren:** 1.790 EUR zzgl. MwSt. pro Veranstaltung

### **IST-Analyse**

Kostenloses Erstgespräch zu Ihrem individuellen Bedarf.

### **1-Tagesworkshop**

Auf- und Ausbau einer Vertriebskonzeption.

Die Saison

- ▶ Ziele als Motivation.

Der Trainer

- ▶ Innovation und Individualität.

Die Mannschaft

- ▶ Team und Teamführung.

Das Spiel

- ▶ Akquise bis After Sale.

# Schulungen: Wir machen Ihre Mannschaft fit!



Als eines der führenden Unternehmen der Branche gibt Kampmann seine Erfahrungen und sein explizites Know-how in Form unterschiedlicher innovativer Schulungsveranstaltungen weiter.

Kampmann Kampus bietet verschiedene Veranstaltungstypen, bei denen die Vermittlung von Know-how aus konkreten Projektlösungen einen besonderen Mehrwert für die Teilnehmer darstellt. Im Einzelnen sind dies:

- ▶ Fachseminare rund um Heizen, Kühlen, Lüften
- ▶ Wissensereignisse an besonderen Orten
- ▶ Individuelle Seminare (Ort und Termin nach Absprache)
- ▶ Werksbesuch mit Fachseminar in Lingen

Frisches Wissen.



---

**Interesse?**

Nehmen Sie Kontakt auf!

Tel. +49 591 7108-667  
kampus@kampmann.de

**Kampmann-kampus.de**  
**Kampmann.de**

