

PKV ... vom **Dilemma** zur **Lösung**



Die heutigen Leistungen und Prozesse in der PKV genügen den geschäftlichen, vertrieblichen und operativen Zielen nicht.

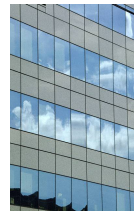
Selbst wenn sich die PKV den Prozesswandel zum Ziel gemacht hat, ist die notwendige, schnelle Erreichung vor dem Wettbewerb nur mit einer zielgerichteten Unterstützung in der Prozessoptimierung, Organisation, Systemintegration und Vertriebsausrichtung möglich.

Einige sehr wichtige IT Systeme können in "neue" Prozesse überhaupt nicht, andere nur zu einem geringen Teil integriert werden.



Der Vertrieb, die Sachbearbeitung und die spezialisierten Abteilungen für "Kundenbindung, Kundenneugewinnung und Cross Selling" warten auf die "neuen" Leistungen und die analytischen Prozesse, die einen erfolgreichen Neuvertrieb und eine nachhaltige Betreuung im Sinne der kundenorientierten PKV ermöglichen - das ist die Zukunft.

PKV



Kundenbeziehungsmanagement wird zum Bindeglied zwischen Ihrem Kunden, Ihrer Vertriebsabteilung, den Kooperationspartnern, dem Spezialagenten und Ihrem "Back Office".

Die Bereitstellung notwendiger Leistungen sowie die schnelle Neuentwicklung / Anpassung der "neuen" Leistungsprozesse werden zu einer überlebenswichtigen und marktpositionsbehauptenden Herausforderung der PKV.



Für die erfolgreiche Leistungsverbesserung im Sinne Ihres Kunden und der PKV müssen alle Bereiche ihren Teil zur Erreichung des Erfolgs der "neuen" Prozesse beitragen: Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung, Kooperationsmanagement, IT und auch die operativen Bereiche der PKV.

Die Würfel für Veränderungen sind gefallen, beginnen Sie JETZT!

Wir unterstützen Sie und Ihre Bereiche zielgerichtet auf Ihrem Weg.
Nutzen Sie für Ihren Erfolg unsere neu entwickelten Prozessideen, Prozesstechniken, Ideen für Kooperation und Vertrieb sowie für die Kundenbeziehungspflege.