



GETABSTRACT BEWERTUNG VON

The Relationship Economy

Building Stronger Customer Connections in the Digital Age

Schritt 1

Lassen Sie Ihr Team die Zusammenfassung von [getAbstract lesen](#).

Schritt 2

Planen Sie ein Team-Meeting, um die folgenden Fragen zu besprechen.

Schritt 3

Führen Sie eine Diskussion mit Ihrem Team durch.

Je digitaler unser Leben wird, desto mehr laufen wir Gefahr, die Fähigkeit zu echten menschlichen Verbindungen zu verlieren. Die Verbreitung von roboterhaften und ferngesteuerten Online-Interaktionen macht die Fähigkeit, menschliche Beziehungen zu pflegen, zu einer wichtigen Geschäftsfähigkeit. Der Unternehmensberater John DiJulius erklärt, wie Unternehmen sich einen unangreifbaren Wettbewerbsvorteil verschaffen können, indem sie Beziehungen in den Mittelpunkt ihrer Geschäftsstrategie stellen.

Diskussionsfragen

1. "Technologie verbessert viele Aspekte des Geschäfts, aber oft auf Kosten des Kundenservice." Stimmt das für Ihr Unternehmen?
2. An welchen der fünf wichtigsten Fähigkeiten zum Aufbau von Beziehungen, die am Anfang der Zusammenfassung erwähnt wurden, möchten Sie am meisten arbeiten?
3. Was denken Sie, sind einige der besten Möglichkeiten, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen?
4. In Anlehnung an die Zusammenfassung, welche Maßnahmen würden Sie ergreifen, um den Kundenservice in Ihrem Unternehmen zu verbessern?
5. Was ist Sozialkapital und wie hängt es mit Kundenbeziehungen zusammen?

"At the end of the day, ask yourself one simple question: 'How many people had a better day as a result of coming in contact with me?'"

The Relationship Economy

John R. DiJulius III

Zusätzliche Ressourcen



Kundenbeziehungen



SOFT SKILLS FOR BUSINESS



getAbstract, Inc. 20900 NE 30th Ave., Suite 315, Aventura, FL 33180, USA +1 305 936 2626

getAbstract AG Alpenquai 12, 6005 Lucerne, Switzerland +41 41 367 5151

corporate@getabstract.com | www.getabstract.com