

Inhaltsverzeichnis: Der Aufbau von Klientengruppen



www.klienten-gruppen.de

Teil I

Das Konzept der Klientengruppe

Abschnitt 1 Der Anfang:
Die Geburt des Seyfarth-Systems

Abschnitt 2 Der Ablauf:
Was passiert in den Gruppen?

Abschnitt 3 Der Nutzen:
Ein steuerbares und sicheres System

Abschnitt 4 Das Angebot:
Innovation für die Beraterbranche

Teil II

Der strategische Unterbau

Abschnitt 1 Der Erfolgsfaktor: Strategisches Basiswissen ist wichtig

Abschnitt 2 Die Grundlagen: Engpasskonzentrierte Strategie

Teil III

Auf dem Weg zur eigenen Klientengruppe

Abschnitt 1 Die Beweggründe: Warum eine Klientengruppe gründen?

Abschnitt 2 Die Zielgruppe: Wie man sie herauskristallisiert

Abschnitt 3 Der Nutzen: Wie profitiert die Zielgruppe?

Abschnitt 4 Die Organisation: Wie komme ich zur ersten Gruppe?

Abschnitt 5 Die Seyfarth-Gruppe: Welchen Nutzen bietet sie?

Teil IV

Durch Kooperation zur Synergie

Abschnitt 1 Die Synergie: Erfolgsfaktor der Zukunft

Abschnitt 2 Die Kooperation: Auf dem Weg zum Netzwerkkoordinator