

CADEAUBON



Hoe zorg je dat de klant van je gaat houden?

Op deze Valentijnsdag vragen we graag aandacht voor onze relatie en die met de klant. De prikkelende chemie tussen Capgemini en Oracle zorgt regelmatig voor verrassende oplossingen. Tot grote vreugde van onze klanten. Wat is dat dan? Die liefde tussen Capgemini en Oracle? Welke ingrediënten maken deze verhouding zo succesvol en inspirerend?

‘Opposites attract’ in deze relatie. Aan de ene kant de empathische Capgemini-collega’s: ze zijn wijs en geduldig, ze luisteren goed en vragen door. Daar tegenover staat het vurige karakter van de Oracle-collega’s. Vandaag! Direct! Nu! Met een goed gevulde toolkit onder de arm staan ze altijd in de startblokken om het gevraagde product te presenteren en te verkopen. Innovatief werkend aan de verlangens van de ander. Hun prikkelende ‘sense of urgency’ werkt stimulerend op de daadkracht en het enthousiasme van de Capgemini-collega’s en verhoogt de gezamenlijke hit rate. Kortom, een relatie die zorgt voor synergie, dynamiek, plezier en succes. De verliefdheid van vorig jaar is uitgegroeid tot een volwassen relatie en brengt vruchtbare resultaten waar we trots op zijn!



In een duurzame en succesvolle relatie is het creëren van prikkelende chemie essentieel. Ben jij nieuwsgierig hoe jij kan zorgen dat de klant van je gaat houden? Als je op Capgemini Papendorp bent, lever deze cadeaubon in bij het verpleidkundig instituut, beneden op de Plaza. Bespreek jouw ambities met verpleidkundige Pauline Schueler en laat je verleiden door haar onorthodoxe perspectief. Ben je niet in staat om haar persoonlijk te bezoeken, ga dan naar www.oracleun.com en stuur een e-mail met een professioneel relatievraagstuk en/of een uitdagende case. Je ontvangt dan online verpleidkundig advies.

Geprikkeld? Ga voor meer informatie over de Valentijnsactie van Capgemini en Oracle naar www.oracleun.com. En laat je verder verleiden.