



# Mit modernem Enablement Kundenvertrauen und Umsatz steigern

Ein Leitfaden für Finanzdienstleistungsunternehmen



# Inhalt

- 03 Die Enablement-Plattform und warum Finanzunternehmen sie brauchen
- 04 Die wichtigsten Anwendungsbereiche für Enablement-Plattformen im Finanzwesen
- 06 Vereinfachen Sie die Kundenbetreuung für Ihre Teams
- 08 Steigern Sie Produktivität und Effizienz
- 11 Zentralisieren, vereinfachen und skalieren Sie Schulungen
- 13 Nutzen Sie datengestützte Erkenntnisse zur Content-Optimierung
- 14 Vereinen Sie Ihre Software-Landschaft für maximale Effektivität
- 15 Eine innovative Lösung für moderne Unternehmen
- 16 Über Seismic



## EINLEITUNG

# Die Enablement-Plattform und warum Finanzunternehmen sie brauchen



Die größte Investition eines Finanzdienstleistungsunternehmens ist, wie bei jedem anderen Unternehmen auch, die Investition in seine Mitarbeiter. Unternehmen achten sehr genau darauf, ihre Berater, Bankmitarbeiter, Händler und Kundenbetreuer zufriedenzustellen und gleichzeitig die Bedürfnisse ihrer Endkunden zu erfüllen. Sie investieren daher viel in Technologie, um Prozesse zu automatisieren und zu optimieren. Diese Systeme berücksichtigen jedoch nicht die Herausforderungen hinsichtlich Content und digitaler Akquise, die Mitarbeiter mit Kundenkontakt im heutigen Marktumfeld erleben.

An dieser Stelle setzt eine Enablement-Plattform an.

**Ein Finanzberater verbringt nur etwa 50 % seiner Zeit mit kundenbezogenen Tätigkeiten.**

<https://www.kitces.com/blog/how-do-financial-advisors-spend-time-research-study-productivity-capacity-efficiency/>

Enablement beschreibt eine Tätigkeit, die als Antwort auf verändertes Käuferverhalten entstanden ist. Käufer haben durch die Fülle der online verfügbaren Informationen selbst die Kontrolle über den Verkaufszyklus übernommen und Vertriebsmitarbeiter müssen überzeugenderen Content über die richtigen Kanäle zum richtigen Zeitpunkt anbieten, um sich wieder früher in den Zyklus einzuschalten. Enablement ist also das strategische Vorgehen, Vertriebsmitarbeitern diesen Content zusammen mit den erforderlichen Schulungen und Tools zur Verfügung zu stellen, um ihren Erfolg zu maximieren.

Eine Enablement-Plattform bietet Kundenteams die notwendige Technologie, um ihre Enablement-Maßnahmen effizient und effektiv umzusetzen. Dazu gehören verbesserte Auffindbarkeit und Personalisierung von Materialien, Schulungen, Anleitungen für die Personalisierung und Weitergabe von Unterlagen sowie die Datenerfassung und -analyse zur kontinuierlichen Optimierung jeder Maßnahme.

Nach einem Blick auf die wichtigsten Anwendungsfälle für moderne Enablement-Plattformen im Finanzsektor gehen wir auf die besonderen Herausforderungen ein, mit denen Mitarbeiter mit Kundenkontakt täglich konfrontiert sind und wie eine Enablement-Plattform diese lösen kann, damit Ihr Unternehmen seine strategischen Ziele schneller erreicht.

# 01 Die wichtigsten Anwendungsbereiche für Enablement-Plattformen im Finanzwesen



Enablement-Plattformen haben sich bereits bei Vermögensverwaltern, Banken, Asset Managern, Versicherungsgesellschaften und FinTechs bewährt, die ihre wichtigsten strategischen Ziele dadurch realisieren und messbar machen konnten.

Die Finanzdienstleistungsbranche setzt auch weiterhin auf Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen als Antwort auf veränderte Kundenbedürfnisse, die durch den technologischen Fortschritt entstehen. Enablement-Plattformen gewinnen daher zunehmend an Bedeutung, nicht nur um die neuen Anforderungen an Kundenteams zu bedienen, sondern auch, um die zentralen operativen Herausforderungen zu bewältigen, mit denen die meisten Banken, Versicherungen, Vermögensverwaltungen und -gesellschaften konfrontiert sind, darunter:

## 01. Desktop-Optimierung von Beratern, Bankmitarbeitern, Kundenbetreuern und Händlern

Durch Integration von Enablement-Funktionen in die bereits genutzten Tools erreichen Unternehmen eine bessere Akzeptanz von Technologie, höheren Umsatz und weniger Kundenverluste.

## 02. Automatisierte Aufbereitung von Kundendokumenten

Kundenteams, die Enablement-Technologien einsetzen, können stark personalisierte Kundenunterlagen für eine Vielzahl von Kunden gleichzeitig erstellen und gewinnen so Zeit für wertschöpfendere Tätigkeiten.

Cont.



### 03. Schnellere Erstellung von zeitkritischen Inhalten

Eine leistungsstarke Enablement-Plattform automatisiert den Prozess der Content-Erstellung und -Aktualisierung, indem sie Daten aus unterschiedlichen Quellen für Pitchbooks, Factsheets, Kundenprüfdokumente, Angebote und mehr nutzt. Das verbesserte Kundenerlebnis führt außerdem zu neuen Umsatzchancen bei bestehenden und potenziellen Kunden.

### 04. Effizientere Rekrutierung von Talenten

Die Rekrutierung von Spitzenkräften ist eine Herausforderung für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche, insbesondere im Wealth Management. Durch Enablement-Technologie können Unternehmen auf effiziente und einprägsame Weise hoch personalisierte Erlebnisse bieten und somit erfolgreicher rekrutieren.

### 05. Stärkere Marketing-Organisationen

Enablement-Technologie gibt Marketing-Organisationen einen detaillierteren Einblick in die Effektivität von Content, automatisiert die Aktualisierung von Dokumenten und zentralisiert das Content Management sowie den Zugriff darauf, sodass Entscheidungsträger ihre Ressourcen strategisch auf die Umsatzziele des Unternehmens ausrichten können.



**Für mehr Informationen über den Erfolg von Finanzdienstleistern mit der Seismic Enablement-Plattform, besuchen Sie unsere Website.**

**Lesen Sie weiter, um zu erfahren, wie eine moderne Enablement-Plattform Ihr Unternehmen beim Erreichen strategischer Ziele unterstützt.**

# Vereinfachen Sie die Kundenbetreuung für Kundenteams

## DIE HERAUSFORDERUNG

### Mitarbeiter mit Kundenkontakt müssen digitale Kanäle effizient nutzen können

Kunden erwarten von ihren Bankmitarbeitern, Beratern oder Kundenbetreuern, dass diese ihnen proaktiv die passenden und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Informationen anbieten. Durch das so aufgebaute Vertrauen können zudem weitere Upsell- und Cross-Sell-Möglichkeiten entstehen.

Bei der Online-Interaktion mit Kunden sind E-Mail und soziale Medien die am weitesten verbreiteten Kanäle, die jeweils eigene Herausforderungen mit sich bringen. Bei E-Mails geht es in erster Linie um Effizienz. Kundenorientierte Mitarbeiter möchten lieber eine einzige E-Mail verfassen, die automatisch auf mehrere Empfänger zugeschnitten wird, als viele E-Mails zu schreiben und sie einzeln zu versenden. Die sozialen Medien sind voll mit gesprächsbereiten Kunden, aber nicht nur die Suche nach geeignetem Content ist schwierig, sondern auch die Beiträge mit den passenden Bildern so zu gestalten, dass sie wahrgenommen werden. Für beide Kanäle ist es wichtig sicherzustellen, dass die geteilten Inhalte nicht gegen Unternehmensrichtlinien oder gesetzliche Vorschriften verstoßen.

**81% der Finanzberater, die soziale Medien für ihr Geschäft nutzen, geben an, dass sie durch ihre Aktivitäten in den sozialen Medien zusätzliche Kunden gewinnen konnten.**

<https://www.putnam.com/advisor/business-building/social-media/>

## DIE LÖSUNG

### Einfach zu verwendende Tools und Vorlagen für effektive und effiziente digitale Kommunikation

Eine moderne Enablement-Plattform bietet E-Mail Vorlagen, die editierbare Bausteine enthalten (sowie auch geschützte Bausteine, um Marketing und Markenstandards zu wahren). HTML-basierte Variablen ziehen personalisierte Informationen, wie z. B. den Namen des Empfängers, direkt aus dem Unternehmens-CRM und ermöglichen eine lückenlose Zusammenstellung auch bei großen Datenmengen. Wenn mehrere Kunden aus der Kontaktliste eines Mitarbeiters Interesse an einer bestimmten digitalen Anzeige zeigen, werden diese Kunden automatisch der entsprechenden E-Mail-Vorlage für Nachfassaktionen zugeordnet. Mithilfe dieser Vorlage kann der Mitarbeiter jedem dieser Kunden gleichzeitig eine personalisierte E-Mail zusenden.

Für die Social Media Aktivitäten Ihrer Teams stellen kuratierte Feeds mit Marketing-Content und Inhalten aus externen Quellen sicher, dass kundenseitige Mitarbeiter nur regelkonforme, risikofreie und interessante Informationen teilen. Auch Texte und Bilder können von Mitarbeitern so geteilt werden, wie sie vorliegen oder bei Bedarf schnell angepasst werden. Der Content für E-Mails und soziale Medien lässt sich zudem über Links statt als Anhang teilen, um die Kundeninteraktion gezielt messen zu können.

#### DIE HERAUSFORDERUNG

##### Kundenorientierte Mitarbeiter nutzen häufig veraltete Unterlagen

In Finanzunternehmen erstellen verschiedene Teams die Unterlagen für die Mitarbeiter mit Kundenkontakt. Die Herausforderung besteht darin, sicherzustellen, dass die Dokumente jederzeit leicht zugänglich sind und den gesetzlichen Vorschriften entsprechen. Wenn Mitarbeiter die benötigten Inhalte nicht finden können, verwenden sie bereits vorliegende Unterlagen, bei denen es sich in der Regel um ältere Versionen handelt, die auf lokalen Speicherorten abgelegt wurden. Zum Leidwesen des Unternehmens verwenden Mitarbeiter diese veralteten Dokumente immer wieder.

#### DIE LÖSUNG

##### Intuitive Content-Erstellung und -Kontrolle

Eine moderne Enablement-Plattform kann die Änderungen eines bestimmten Dokuments im Zeitverlauf nachverfolgen, sodass für sämtliche genehmigten Dokumente eine Single Source of Truth existiert und kundennahe Mitarbeiter nur aktuelle Informationen an ihre Kunden weitergeben. Prüfpfade früherer Genehmigungen, Anmerkungen und Versionen sowie die Möglichkeit, bei Bedarf auf frühere Versionen zurückzugreifen, erleichtern die Dokumentenkontrolle erheblich.



# Steigern Sie Produktivität und Effizienz

## DIE HERAUSFORDERUNG

### Passender Content ist zu schwer zu finden

Die heutigen Kunden stellen höhere Anforderungen an Unternehmen, mit denen sie eine Geschäftsbeziehung eingehen und erwarten einen ständigen Informationsfluss, der genau dann für sie relevant ist, wenn sie ihn erhalten. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, müssen kundenorientierte Mitarbeiter die passenden Informationen zur richtigen Zeit beschaffen und teilen. Das ist leichter gesagt als getan, denn Content ist oft in einer Vielzahl von unterschiedlichen Systemen hinterlegt. Das führt zu uneinheitlichen und oft frustrierenden Prozessen, die den Sinn solcher Tools zunichte machen.

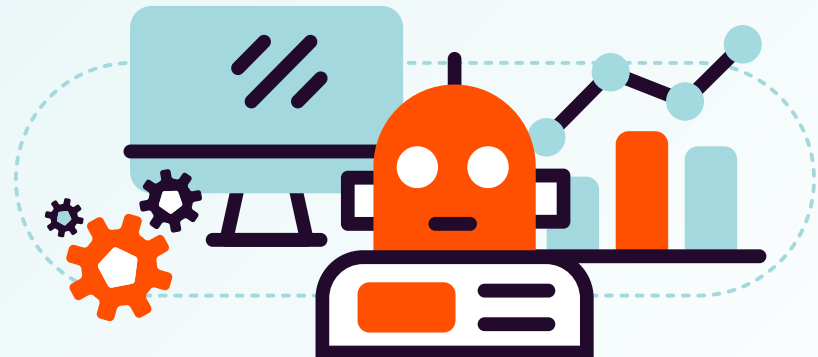
**60% der Unternehmen sehen nicht verknüpfte Tools und Technologien in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service als eine der drei größten Herausforderungen.**

<https://www.nasdaq.com/articles/a-2022-outlook-on-next-generation-asset-management-distribution-2021-10-05>

## DIE LÖSUNG

### KI-basierte Content-Empfehlungen aus einer zentralen Quelle

Eine moderne Enablement-Plattform ist vollständig integriert und zentralisiert und ermöglicht Nutzern das schnelle Auffinden des benötigten Contents durch intuitive Suche, Filterung, Navigation und eine praktische Vorschau für jedes Dokument. Zudem verlässt sich eine moderne Enablement-Plattform nicht auf die reine Stichwortsuche, sondern greift auf andere Plattformen, wie z. B. Ihr CRM zurück, um mithilfe von KI ein situatives Bewusstsein zu schaffen. Die KI wandelt vertriebsbezogene Daten wie Leads, Kontakte, Verkaufschancen und Wettbewerbsinformationen in gezielte Content-Empfehlungen in Echtzeit um. So kann ein Mitarbeiter mit Kundenkontakt sofort Wettbewerbsvorteile erkennen und Argumente gegenüber Mitbewerbern, die ein potenzieller Kunde in Erwägung zieht, vorbringen.







#### DIE HERAUSFORDERUNG

### Mitarbeiter verbringen zu viel Zeit mit der Aktualisierung und Personalisierung von Content-Assets

Kundennahen Mitarbeitern fällt die Content-Erstellung in Eigeninitiative oft schwer, besonders, wenn dieser sich direkt auf ein Kundenprojekt beziehen soll. Für jedes Pitchbook individuelle Inhalte zu erstellen, ist ineffizient und kostet wertvolle Zeit, die sie stattdessen für Neukundenakquise und Bestandskundenpflege nutzen könnten.



#### DIE LÖSUNG

### Einfache und skalierbare Bearbeitung von Content

Statt der manuellen Aktualisierung vorhandener Folien und Dokumente können Kundenteams, die eine moderne Enablement-Plattform nutzen, auf dynamische Vorlagen mit Textbausteinen zugreifen, die automatisch mit den aktuellen Informationen gefüllt werden. Für Pitchbooks, Fallstudien oder Angebote ist kein Herunterladen oder manuelles Bearbeiten mehr nötig. Die Software führt die Mitarbeiter durch die Asset-Erstellung, bei der Teile des Dokuments automatisch ausgefüllt werden, abhängig davon, wie sie die vordefinierten Fragen während des Erstellungsprozesses beantworten.



**15-20 % Zeitersparnis bei Kundenbetreuern kann 10-15 % zusätzlichen Umsatz bringen.**

<https://bankingblog.accenture.com/banks-should-capitalize-on-saved-time-to-empower-rms>

#### DIE HERAUSFORDERUNG

### Geschäftsprozesse sind manuell, langsam und überschneiden sich

Nicht nur Content-Assets und digitale Kommunikation müssen vereinfacht und zentralisiert werden. Die bereichsübergreifende Zusammenarbeit ist entscheidend für die strategische Ausrichtung, die Entwicklung von Konzepten und das Monitoring von Projektfortschritten. Ohne einheitliche Planung, Ausführung, Aktualisierung und Skalierung ihrer Arbeit wird es für Kundenteams zunehmend schwierig, Umsätze zu steigern - insbesondere in Zeiten schneller Veränderungen, zunehmender Komplexität und Marktunsicherheit.

#### DIE LÖSUNG

### Arbeitsabläufe automatisieren und zentralisieren

Eine moderne Enablement-Plattform bietet einen Hub für Planung, Prüfung und Reporting, der darüber hinaus Erkenntnisse für Arbeitsprozesse, Onboarding-Programme, Produktinformationen, Thought Leadership und mehr liefert. Teams können Content archivieren oder mit individuellen KPIs aktualisieren, erfolgreiche Projekte in Vorlagen umwandeln, damit diese schnell und einfach reproduziert werden können, und aufzeigen, welchen Einfluss diese Maßnahmen auf ihre Geschäftsabschlüsse haben.



# 04 Zentralisieren, vereinfachen und skalieren Sie Schulungen

## DIE HERAUSFORDERUNG

### Kundenteams werden auf ineffiziente Weise über Branchen- und Produktentwicklungen informiert

Um Geschäfte schneller abzuschließen, müssen neue und erfahrene Kundenberater nicht nur regelmäßig über aktuelle Produkte, Branchenentwicklungen und neue Unterlagen informiert werden, sondern auch darüber, wie sie ihre digitale Interaktion mit Kunden verbessern können. Dies muss für Hunderte oder Tausende von Mitarbeitern gleichzeitig möglich sein, ohne die individuellen Bedürfnisse der Schulungsteilnehmer zu vernachlässigen. Die Kombination von HR-Cloud-Software, Umfrageplattformen und E-Mail ist ein zeitaufwändiger und unkoordinierter Ansatz, der nicht zielführend ist.

**65% der Befragten aus dem Finanzbereich sehen Upskilling als oberste Priorität für 2022.**

[https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/articles/US164678\\_CFS-banking-and-capital-markets-outlook/DI\\_CFS-banking-and-capital-markets-outlook.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/articles/US164678_CFS-banking-and-capital-markets-outlook/DI_CFS-banking-and-capital-markets-outlook.pdf)

## DIE LÖSUNG

### Mobilfreundliche On-Demand-Lektionen, die leicht zu erstellen sind

Eine moderne Enablement-Plattform schafft eine einheitliche, integrierte Lernumgebung, in der Lektionen einfach erstellt, bearbeitet und veröffentlicht werden können. Die Schulungsteilnehmer können von überall darauf zugreifen, per Desktop, Tablet oder Smartphone. Die multimedialen Lektionen enthalten Bilder, Videos, Übungsmodule und Quizfragen und lassen sich mit wenigen Klicks und Drag-n'-Drops erstellen.



#### DIE HERAUSFORDERUNG

### Die Performance von Schulungsteilnehmern und die Schulungseffektivität sind nur schwer ermittelbar.

Kundenberater benötigen heute die entsprechenden digitalen Kompetenzen, um überzeugende Kontakte zu knüpfen, die zu nachhaltigen Beziehungen werden. Unternehmen müssen also überlegen, wie sie neue Talente akquirieren und einbinden und wie sie Mitarbeiter weiterbilden - beides ist entscheidend, um Kundenverluste zu vermeiden. Sie können jedoch nichts verbessern, was Sie nicht messen. Schulungserfolge sollten wie alle anderen Funktionen im Unternehmen durch einen Vergleich aktueller und früherer Kennzahlen gemessen werden - und genau damit tun sich viele Unternehmen schwer.

**Nur 16% der CEOs im Finanzsektor glauben, dass sie Qualifikationsdefizite und -unterschiede wirksam reduziert haben, über alle Branchen hinweg liegt diese Zahl bei 20%.**

<https://www.pwc.com/qx/en/ceo-agenda/ceosurvey/2020/trends/financial-services-people.html>



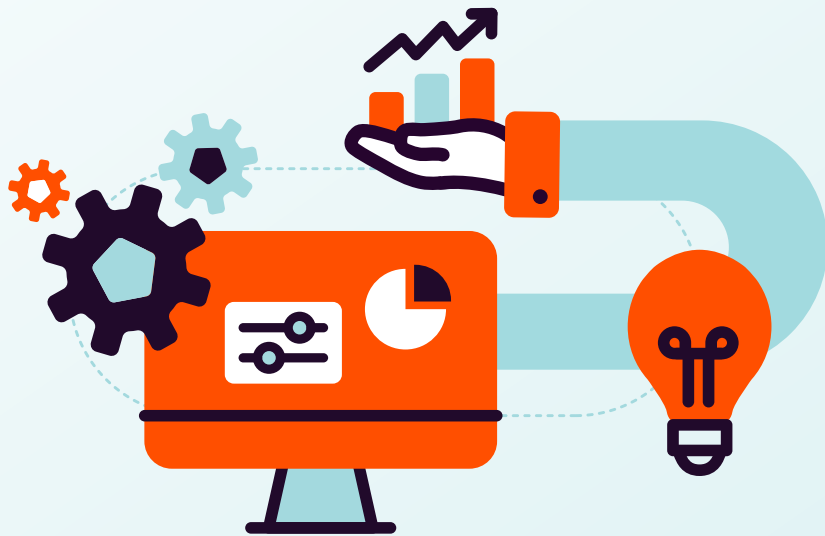
#### DIE LÖSUNG

### Automatische Teilnehmeranalysen und individuelles Feedback für jeden Mitarbeiter

Eine moderne Enablement-Plattform kann durch Automatisierung einer Vielzahl von Teilnehmern gleichzeitig Feedback geben. Indem die Ergebnisse zusammengefasst werden, können Stärken und verbesserungswürdige Bereiche ermittelt und vergangenes Feedback berücksichtigt werden. Die Plattform kann auch Daten über abgeschlossene Lektionen, Quizergebnisse und Leistungsverbesserungen nutzen, um die Wirksamkeit der Kurse nicht nur für einzelne Lernende, sondern für Ihr gesamtes Unternehmen darzustellen - einschließlich der Auswirkungen auf den Umsatz.

Die Plattform enthält Übungsmodule, die reale Kundenszenarien simulieren und die einfache Erstellung personalisierter Lernpfade ermöglichen, die auf Attributen wie Klarheit, Selbstsicherheit und Glaubwürdigkeit basieren. Ein Beispiel: Die Verwendung (oder Nichtverwendung) von Füllwörtern eines Mitarbeiters in Übungs-E-Mails, Videos oder einem Chat wird automatisch vom System erkannt und fließt in die Bewertung und das Feedback ein.

# Nutzen Sie datengestützte Erkenntnisse zur Content-Optimierung



## DIE HERAUSFORDERUNG

### Die Messung der Content-Performance ist schwierig oder sogar unmöglich

Die meisten Unternehmen verfügen über umfangreiche Top-of-the-Funnel-Daten, z. B. Website-Besuche und Interaktionsdaten für Content, der über die Marketingkanäle verbreitet wird. Das ist allerdings nur die Spitze des Eisbergs. Entscheidende Daten, wie z. B. welches Dokument ein Mitarbeiter versendet hat, in welcher Phase des Verkaufszyklus er es versendet hat und wie lange sich der Kunde mit der Unterlage beschäftigt hat, sind bislang schwer zu erfassen.

**40% der Befragten vertrauen den Analysedaten ihres Unternehmens nicht.**

<https://www.edq.com/resources/data-management-whitepapers/2020-global-data-management-research/>

## DIE LÖSUNG

### Konsolidierte Content-Daten, die relevante Erkenntnisse liefern

Moderne Enablement-Plattformen ermöglichen kundenseitigen Mitarbeitern, den Content über Links statt über Anhänge zu teilen, damit das System die Interaktionen erfassen kann. Dadurch kann ein Mitarbeiter bei der nächsten Überprüfung eines bestimmten Leads, Kontaktes, Kontos oder einer Verkaufschance sehen, ob der Kunde den gesendeten Content geöffnet hat, wie oft er ihn geöffnet hat und wie viel Zeit er mit dem Lesen verbracht hat. Diese Informationen helfen Kundenberatern, ihre Kunden besser zu verstehen und liefern gleichzeitig Hinweise, wie sie ihre Ansprache verbessern können.

# Vereinen Sie Ihre Software-Landschaft für maximale Effektivität

## DIE HERAUSFORDERUNG

### Nicht integrierte Software erzeugt und erhält Team-Silos

Zwischen Mitarbeitern mit direktem Kundenkontakt und denen, die den Content für die Kundengespräche erstellen, existieren oft Diskrepanzen. Dies ist zum Teil auf die isolierte Arbeit der Teams zurückzuführen, zum großen Teil aber auch auf mangelnde Softwareintegration. Je integrierter Ihre meistgenutzten Programme sind, desto einfacher ist es, kundenrelevanten Content auf den kundenorientierten Mitarbeitern abzustimmen, damit die verschiedenen Anwendungen optimal eingesetzt werden.

**Ihre Mitarbeiter nutzen heute durchschnittlich mehr als 9 Tools in ihrem Job und 68 % von ihnen wechseln 10 Mal pro Stunde zwischen den verschiedenen Tools.**

<https://smartsellingtools.wishpond.com/2019-salestech-benchmark-survey/>

## DIE LÖSUNG

### Die Integration Ihrer Software-Landschaft maximiert den ROI jedes Systems

Oft arbeiten nicht alle Mitarbeiter einheitlich oder verwenden dieselbe Technologie, nicht einmal die Mitarbeiter desselben Teams. Auch eine Enablement-Plattform ersetzt nicht alle Funktionen Ihrer bestehenden Systeme. Eine moderne Enablement-Plattform wird daher in die in Ihrem Unternehmen bereits vorhandenen Softwarelösungen integriert. So können bestehender Content und Metadaten aus Ihren Content- und Kundenverwaltungssystemen mit Ihrer Enablement-Plattform und einer Vielzahl gängiger Internetbrowser synchronisiert werden. Dadurch können Nutzer direkt per Single Sign-on über diese Systeme auf Ihre Content-Bibliothek zugreifen. Solche Integrationen erleichtern die Akzeptanz einer Enablement-Plattform und ihrer Funktionen und verbessern gleichzeitig das Nutzererlebnis Ihrer bestehenden Tools. Die Vereinigung dieser Systeme fördert außerdem die Zusammenarbeit aller Anwender.



## FAZIT

# Eine innovative Lösung für moderne Unternehmen

Mit einer modernen Enablement-Plattform stellen Unternehmen sicher, dass ihre Mitarbeiter mit Kundenkontakt über alle benötigten Funktionen verfügen, um erfolgreicher Content zu erstellen und zu teilen. Sie können sich besser mit anderen Teams abstimmen, ihr Fachwissen und ihre Fähigkeiten messbar verbessern und erhalten die nötigen Auswertungen für kontinuierliche Optimierung ihrer Maßnahmen.

Durch Automatisierung, datenbasierte Erkenntnisse, Software-Integrationen und weitere Funktionen ermöglicht eine moderne Enablement-Plattform Ihren Mitarbeitern eine bessere Kundenbetreuung und sichert die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg Ihres Unternehmens. Mit zunehmender Nutzung der Plattform werden Ihre Teams vom Suchen und Bookmarken zum Filtern und Favorisieren übergehen und schließlich proaktiv personalisieren und kommentieren. In kürzester Zeit werden Ihre Mitarbeiter ihre Aktivitäten kontinuierlich optimieren und somit ihre Erfolge maximieren.



**Sprechen Sie mit einem Seismic Experten, um loszulegen.**



## Über Seismic

Seismic ist der weltweit führende Anbieter im Bereich Enablement, der Unternehmen dabei hilft, Kunden zu begeistern, Teams zu befähigen und das Umsatzwachstum zu beschleunigen. Die Seismic Enablement Cloud™ ist die leistungsfähigste ganzheitliche Enablement-Plattform, die kundenseitige Teams mit den richtigen Kompetenzen, Content, Tools und Insights ausstattet, um zu wachsen und zu gewinnen. Mehr als 2.000 Organisationen auf der ganzen Welt, von den größten Unternehmen bis hin zu Start-ups und kleinen Unternehmen, vertrauen Seismic bei der Erfüllung ihrer Enablement-Anforderungen. Seismic hat seinen Hauptsitz in San Diego und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Australien.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie [Seismic.com](https://www.seismic.com) und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#), [Twitter](#) und [Instagram](#).

Website besuchen →

