

Stärkung der Kundenbindung, Erhöhung der Kundenzufriedenheit, Zusatzgeschäfte mit Bestandskunden: Für die Umsetzung dieser Ziele im direkten Kundenkontakt sind auch Mitarbeiter in Service, Vertriebsinnendienst und Kundenbetreuung mitverantwortlich. Durch die Art, wie sie mit Kunden kommunizieren, beeinflussen sie entscheidend deren Einstellung und Kaufverhalten. Dies gilt gerade auch bei kritischen Themen. In diesem Kompakt-Seminar erhalten Mitarbeiter in Service und Kundenbetreuung sofort umsetzbare Impulse für eine gelebte Kundenorientierung.

Trainingsziele

- die Kundenbindung und –beziehung stärken
- die Kundenzufriedenheit erhöhen
- Kunden proaktiv betreuen
- Zusatzgeschäfte mit Bestandskunden initiieren
- Kritische Situationen souverän meistern

Themen und Inhalte

- Kundenorientierung leben – Vertrauen aufbauen
- „Routenplan“ fürs Kundengespräch: Kundenanliegen verstehen, Probleme erkennen, Lösungsvorschläge entwickeln, Vereinbarungen treffen
- Richtig und aktiv zuhören = Kernkompetenz 1
- Wirksam fragen und argumentieren = Kernkompetenz 2
- Psychologisch richtig mit verschiedenen Persönlichkeiten kommunizieren
- Partnerschaftlich und bestimmt auftreten
- Kundengerecht und effektiv mit Reklamationen und Beschwerden umgehen
- Den Kunden bei Schwierigkeiten proaktiv informieren
- Services und Zusatzleistungen aktiv anbieten
- Selbst- und Stressmanagement – Verhaltensstrategien für Akut-Situationen



Trainer

Uwe Scholze
 Dipl. Soziologe,
 trainiert und coacht
 Vertriebs- und Service-
 mitarbeiter von Finanz-
 und Energiedienstlei-
 stern, Kfz- Zulieferern,
 Anlagenbauern u.a.



Methodik

Impuls-Vortrag, Fallbearbeitung, Selbstreflexion, Testen alternativer Handlungsoptionen, Gesprächssimulationen

Termine: 24.7.18; eintägig

Zeit: 9:00-17:00 Uhr

Ort: Raum Mannheim

Investition: 569 EUR zzgl. Tagespauschale und MwSt.

Hier finden Sie unsere [AGB](#)

Ihr Nutzen

- ✓ Praxisbezug
- ✓ Stärkung persönlicher Potenziale
- ✓ Konkrete Umsetzungsimpulse