

KUNDEN GEWINNEN, BINDEN UND PFLEGEN

Heute ist es immer wichtiger, sich von Mitbewerbern zu unterscheiden. Produkte und Dienstleistungen sind immer ähnlicher, der Mensch kann besonders in Branchen die einfach austauschbar sind einen besonderen Wettbewerbsvorteil schaffen – indem er im Gedächtnis seiner Kunden hängen bleibt.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Tipps im täglichen Umgang mit Ihren Kunden. Es ist Ihnen bewusst, was zu Kundenunzufriedenheit und Kundenabwanderung führt und was Sie dagegen unternehmen können. Sie erarbeiten Lösungsansätze, wie Sie und Ihr Unternehmen Ihre Kunden täglich von Neuem zu begeistern vermögen.

Seminarinhalt

- Wie funktioniert die Kundenbeziehung?
- Welche Versprechen geben Sie Ihren Kunden ab? Wer löst diese ein?
- Was müssen Sie sicherstellen, um Ihre Versprechen einzuhalten?
- Wie generiert man Kundenzufriedenheit?
- Wie generiert man Kundenbindung?
- Wie vermeidet man Service-Fehler?
- Wie kann ich übersteigerte Kundenerwartungen zurechtrücken?
- Wie kann ich meine Kunden begeistern?

Teilnehmerkreis

Alle Personen, die selbständig Kunden betreuen und ihre Beziehungen optimieren wollen.

Seminarleitung

Jacqueline Steffen Oberholzer, Betriebsökonomin HWV, Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach, Dozentin am SIB.
Catharina Kreysel, Diplom-Übersetzerin, Management-Coach und Dozentin am SIB.

Seminardatum

Seminar MV 40401 Mi, 06. Oktober

Seminargebühr

CHF 590.–
CHF 530.– KV-Mitglieder

Weiterführende Angebote

- Perfekter Kundendienst am Telefon
- Verhandlungs- und Verkaufstechnik

Dieses Seminar führen wir firmenintern in verschiedenen Sprachen (D/E/F) durch. Bitte fordern Sie unsere Offerte an.