

Seminar: Kundenzufriedenheit

Das Thema:

„Partnerschaft mit dem Kunden“ – Vision oder machbare Wirklichkeit?

Es ist kein Geheimnis: Zufriedene Kunden sind der Garant für steigende Umsätze und Gewinne. Und trotzdem werden genau hier so viele Fehler gemacht! Unzählige Untersuchungen belegen, dass der wirtschaftliche Schaden durch verkäuferisches Fehlverhalten bereits innerhalb von drei Monaten im Durchschnitt weit höher liegt, als eine großzügige Investition in spezielle Verkäufertrainings.

Der Inhalt:

- »» Analyse – und die Folgen unbefriedigender Leistung
- »» Wettbewerbsdifferenzierung durch Servicequalität
- »» Kundengewinnung ist Einstellungssache
- »» Welchen Eindruck bekommt der Kunde von mir?
- »» Die „Geheimwaffen“ der Kommunikationsprofis
- »» Der professionelle Kundenempfang
- »» Philosophie: Was wollen wir in Zukunft konkret für unsere Kunden tun?

Die TeilnehmerInnen:

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Mitarbeiter und Führungskräfte aus allen Bereichen des Unternehmens.

Inhouse-Schulungen und Seminare sind bundesweit möglich.

Dauer und Preis

Tagesseminar und nach Bedarf; auf Anfrage

Der Veranstalter:

Köber Personal- und UnternehmensBeratung

Herr Frank Köber

Betriebswirt (WA), Handelsfachwirt (IHK)

Dora-Stock-Straße 1

01217 Dresden

Tel. +49 351 475 83 950

Fax +49 351 475 83 951

Mail seminar@koeber.org

Web www.koeber.org