Kundenorientiertes Kommunizieren am 25.06.2014 von 09:00 bis 17:00 Uhr

in Kooperation mit:





Energie aus Wind und Sonne

Am Bahnhof 20 Tel.: 04608 - 6781 24983 Handewitt Fax: 04608 - 1663 www.ews.sh info@ews.sh

Tagungsort

EWS GmbH & Co. KG, Am Bahnhof 20, 24983 Handewitt

Ihr Nutzen

Ab 17:00 Uhr

Beschwerden sind eine spezielle Art von Problemgesprächen. In ihnen sind Elemente der Reklamation, des Konfliktes, der Argumentation und der Beratung enthalten. Dieses Seminar vermittelt Ihnen das erforderliche Handwerkszeug, um eine zufriedene und somit stabile wie langfristige Kundenbeziehung auch nach dem Verkauf aufrechtzuerhalten. Hierzu erlernen Sie gezielt Techniken anhand von praxisnah gestalteten Simulationen und gestützten Partnerübungen.

Simulationen und gestatzten Fartherdbungen.	
08:45 – 09:00 Uhr	Anreise und Begrüßung
09:00 – 09:30 Uhr	 REC – Wege zur höchsten Kundenzufriedenheit RBS – RECs Prozeß zur Qualitätskontrolle. REC's Messlatten und Ergebnisse Derrick Kowalski, Sales Manager Distribution, REC Solar Germany GmbH
09:30 – 10:30 Uhr	 Kundenorientiertes Kommunizieren – Teil I Vorstellrunde Die Beschwerdeanalyse Die Gehirnhälften Jochen Frantzen, Trainer, Frantzen-Personaltraining
10:30 – 10:45 Uhr	Kaffeepause
10:45 – 12:30 Uhr	 Kundenorientiertes Kommunizieren – Teil II Sender-Empfänger-Modell Das Charaktertypenmodell Einwandbehandlung Jochen Frantzen
12:30 – 13:30 Uhr	gemeinsames Mittagessen
13:30 – 15:00 Uhr	 Kundenorientiertes Kommunizieren – Teil III Sicherer Umgang mit Beschwerden Fragetechniken Beschwerdebehandlung Aktives Zuhören Jochen Frantzen
15:00 – 15:15 Uhr	Kaffeepause
15:15 – 17:00 Uhr	 Kundenorientiertes Kommunizieren – Teil IV Die innere Landkarte Die Typen von Beschwerdegesprächen Konfliktmanagement Positives Umformulieren Häufige Fehler im Umgang mit Beschwerden Jochen Frantzen

Abschlussrunde/Diskussion