

Kundenorientiert kommunizieren in Handwerk, Handel und Dienstleistung

Das werden Sie lernen:

- Kundenbedürfnisse besser zu ermitteln
- Sich selbst kundenorientiert ausdrücken
- Wie Sie in schwierigen Situationen (z.B. Reklamationen) professionell bleiben

Inhalte des Seminars:

Die Haltung im Gespräch

- Repräsentant:in Ihrer Firma
- Das Gesicht zu Kund:in

Aussagekraft ohne Sprache

- Kleidung, Ausrüstung, Ordnung
- Zuverlässigkeit, Schnelligkeit & Co.

Kommunikations-Handwerkszeug

- Gute Vorbereitung
- Wie Sie starten liegen Sie im Rennen
- Aktives Zuhören
- Fragetechniken
- Ich-Botschaften
- Körpersprache
- Kommunikation am Telefon

Schwierige Gesprächssituationen

- Einwände
- Verärgerte Kunden
- Reklamationen

(Sprachliche und sonstige) Fettnäpfchen vermeiden

Das bringt Ihnen das Seminar:

- Ihr Auftritt gegenüber Kund:innen ist professionell
- Sie können Kund:innen begeistern
- Sie fühlen sich sicherer in schwierigen Gesprächen
- Kund:innen empfehlen Sie weiter

Quick Info

Interessant für:

Handwerker:innen
Verkäufer:innen
Menschen im Dienstleistungsbereich

Sie erhalten zum Seminar:

- Seminarunterlagen
 - Fotodokumentation
 - Schreibblock, Kugelschreiber
-

Termine:

Als Firmenseminar
oder nach Absprache

Seminar-Ort:

In Ihrer Firma oder nach Absprache

Teilnahmegebühr:

auf Anfrage

Interessiert?

Schicken Sie Ihre Anfrage an info@brandt-seminare.de oder nutzen Sie unser Formular auf www.brandtseminare.de/Seminare/Kundenorientiert-kommunizieren