

BILDUNGSANGEBOT

Fit für den Markt Modul 3 - Kundenbindung durch Kundenorientierung in Dresden

Es gibt heute wohl kaum ein Unternehmen, das nicht in Konkurrenz zu Mitbewerbern mit ähnlichen Angeboten und ähnlichen Preisen steht. Und immer mehr setzt sich die Erkenntnis durch, dass Ausschlag gebend für den Kunden letzten Endes die Fähigkeiten und das Auftreten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind. Kundenbindung durch Kundenorientierung ist deshalb ein fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Inhalte & Methoden

- Die Erwartungen von Kunden und die Unternehmenskultur
- Die 5 Stufen der Kundenorientierung
- Typische Schnittstellen zum Kunden
- Schnittstellenmanagement im Unternehmen
- Voraussetzungen für Kundenorientierung
- Fallstudien zur Kundenorientierung

Methodik

Seminar mit Workshop-Elementen und Übungen

Zielgruppe

Verkäufer/ -innen, Kundenberater/ -innen, Außendienstmitarbeiter/ -innen

Teilnehmerzahl

6 bis 12 Personen

Seminardauer

1 Tag (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Abschluss/Zertifikat

Teilnahmebescheinigung der bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH

Das angebotene Seminar kann auch als Inhouseseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Termine	19.03.20, 09:00 - 16:00 Uhr
Anbieter	bsw GmbH
Ort	bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH Rudolf-Walther-Straße 4 01156 Dresden
Ansprechpartner	Carola Walzel training-seminare@bsw-mail.de 0371 5334610

Preis

295,00 EUR zzgl. ges. USt. pro Teilnehmer
351,05 EUR inkl. 19 % USt. pro Teilnehmer