

Aktive Kundenansprache. Der **simplylive** Workshop.

Die Tatsache, dass die Angebote und Produkte der meisten Handels- und Dienstleistungsunternehmen immer vergleichbarer werden, macht das Erreichen ihrer Unternehmensziele nicht unbedingt einfacher.

Nur die wenigsten von uns verfügen über ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem wir uns vom Wettbewerb maßgeblich unterscheiden.

Warum also soll der Kunde jetzt ausgerechnet zu uns kommen, wenn er die gleichen Dienstleistungen und Produkte beim Wettbewerb ebenfalls erhält und das möglicherweise sogar noch etwas günstiger?

Es ist die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden kommunizieren! Mitarbeiter, die offen, freundlich und wertschätzend auf ihre Kunden zugehen, schaffen eine positive und harmonische Atmosphäre zwischen Unternehmen und Kunde. Das erleichtert unsere Arbeit und wir schaffen es beinahe mühelos, unsere Kunden an uns zu binden, ohne viel Geld für Marketing und Werbung auszugeben.

Aufgebaut auf jahrelanger Erfahrung beim Thema Kundenansprache haben wir einen Workshop für Kassen- und Bedienungspersonal entwickelt: Der erfolgreiche **simplylive** Workshop für „Aktive Kundenansprache“.

Zielgruppe:

- Kassenkräfte
- Verkaufsmitarbeiter und Servicepersonal
- Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Abteilungsleiter

Inhalte:

- Was ist aktive Kundenansprache?
- Was ist ein Alleinstellungsmerkmal?
- der WOW-Effekt
- Fragetechniken
- Sensorik
- Aktives Hinhören
- Einwandbehandlung

Nutzen:

- bessere Beziehungen zu unseren Kunden aufbauen
- Berührungsängste der Mitarbeiter abbauen
- freundliche, angenehme Atmosphäre schaffen
- mehr Freude und Spaß bei der Arbeit entwickeln

Tagesseminar

Seminarort: Seminarraum simplylive - Hochriesstraße 2 – 83620 Feldkirchen-Westerham

Termine: Mo. 21.03.2011
Mo. 09.05.2011
Mo. 11.07.2011
Mo. 19.09.2011

Zeit: Mo. 10:00 Uhr – 17:00 Uhr

Trainer: Ulrich Burggraf

Kosten: **150,00€ inkl. Verpflegung, zzgl. MwSt.**



© Kripsermann, „Eurostapel“, www.piqas.de, CC-Lizenz (BY 2.0)