

Kompakt Training Vertrieb - 6/6: Wie aus Kunden Fans werden

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Termin(e) 05.10.2020 in Chemnitz

Alternativtermin(e) 01.02.2021 in Dresden

jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Dipl.-Kauffrau Grit Vetter

Thema

Wer als Unternehmen weiter wachsen und Erfolg haben will, kommt um eine professionelle Kundenpflege nicht herum. Ziel dabei ist es, eine hohe Kundenzufriedenheit und Servicequalität zu erreichen und die Beziehungen zu Bestands- und Neukunden zu stärken. Gerade in Bestandskunden stecken viele Chancen und Potentiale. Denn es ist leichter, bereits bestehende Kunden zum Kauf zu animieren und Ihnen individuelle Angebote und Lösungen zu unterbreiten. Durch den Aufbau eines gezielten und strategischen Kundenmanagements heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab und können Ihren Umsatz deutlich steigern.

Anmeldung zum Seminar:
Kompakt Training Vertrieb - 6/6: Wie aus Kunden Fans werden

- am 05.10.2020 in Chemnitz (22-1688)
- am 01.02.2021 in Dresden (67-2634)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
 per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie trainieren, wie Sie strategische Analyseinstrumente gezielt einsetzen, um nachhaltig Potenziale der eigenen Kunden auszuschöpfen.
- Sie lernen, wie Sie zum festen strategischen Partner ihrer Kunden werden.
- Sie erfahren, wie Sie eine persönliche Beziehungsstrategie entwickeln, Netzwerke analysieren, aufbauen und wirkungsvoll einsetzen können.
- Sie hinterfragen Kundensituationen, um zukünftige Strategien an geänderte Marktbedingungen anzupassen.
- Sie diskutieren über mögliche Servicestrategien und deren Wirkungen.

Dieses Seminar ist Bestandteil der Seminarreihe; "Seminarreihe: Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb" Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.

Methodik

Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Übungen und Gruppenarbeiten, kleine Rollenspielen

Inhalte

- Was bedeuten Kundenorientierung und Beziehungsmanagement?
- Aufbau eines strategischen Kundenmanagements – gemeinsam wachsen und die Zukunft gestalten
- Kunden zu Partnern machen - Welche Standards wollen wir leben? Wie setzen wir diese konsequent um?
- Kundenpflege und Kundenjagd in Einklang bringen
- Wieso ist Servicequalität so wichtig? - Service-Standards die begeistern: an jeder Stelle des Unternehmens
- Wie ist unsere Zusammenarbeit? - Kunden auf den Prüfstand stellen, um Strategien neu zu wählen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett 0351 8322-332 und
Maria Kühn 0351 8322-339

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 € zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.