

Kunden glücklich machen.

Beratung & Telefontraining mit Sina Kistner

VORTRAG: WAS MACHT KUNDEN GLÜCKLICH?

Kundenorientierung & Serviceverständnis im Dienstleistungsalltag

KÖNIG KUNDE JA - FÜSSE KÜSSEN NEIN.

Gut verkaufen ist das eine, immer wieder und gar dauerhaft eine gute Kundenbeziehung zu halten, das andere. Jeder einzelne Kundenkontakt ist schließlich ein Puzzleteil für Image und wahrgenommene Kundenfreundlichkeit. Im Vortrag werden die Aspekte beleuchtet, die uns den Rücken stärken und die Augen öffnen, um Kunden im Dienstleistungsalltag glücklich zu machen. Manche dieser Augenöffner sind auch Schmunzler, die leicht im Gedächtnis bleiben, der Humor kommt also nicht zu kurz. Die Wahrnehmung zu verändern ist schließlich die Grundlage für ein erfolgreicherer Verhalten. Das motiviert!

INHALTE

Im Vortrag erfahren Sie, wie Sie durch grundlegende Veränderungen kundenorientierter wahrgenommen werden können und mehr Wertschätzung für Ihre Dienstleistung transportieren. Was Sprache dabei leisten kann und wie Sie verdeckte Erwartungen nutzen können zeigt schnell Umsetzungsmöglichkeiten auf.

BUCHEN!

Für Ihre Jahresauftaktveranstaltung oder als motivierender Einstieg für die Veränderung, die Sie sich in Ihrem Unternehmen wünschen. Schreiben Sie mir: [kistner\(AT\)kundengluecklichmachen.de](mailto:kistner(AT)kundengluecklichmachen.de)

KUNDENORIENTIERUNGSVORTRAG

Dauer: ca. 1,5 Stunden

Invest: 1.450 Euro (ggf. zzgl. Reisekosten nach Absprache, zzgl. USt)

Je nach Publikum, Branche, Einbettung in den Tag, Anlass und Rahmen werden die Schwerpunkte individuell im Vorfeld abgestimmt.

Angebot gültig bis 30.04.2018