17447 Online-Seminar: Worte, die bauen: Werkzeuge für Ihre Kundenkommunikation

Stärken Sie Ihr Know-how in der Kundenkommunikation! Erleben Sie, wie positive und klare Wortwahl in der Baubranche gekonnt eingesetzt wird und profitieren Sie von innovativen und bewährten Methoden zur erfolgreichen und effektiven Kundenbindung, vor allem in der telefonischen Kommunikation. Erweitern Sie Ihren Werkzeugkoffer im Hinblick auf Neukundengewinnung: strukturiert, selbstsicher und kompetent kommunizieren und auftreten.

Ein weiterer klarer Vorteil: Moderne und kreative Gesprächsführungstechniken „kurz und knackig" für Sie aufbereitet, für sofortige und einfache Anwendung in der Praxis. Sie gewinnen mehr Fachwissen im Hinblick auf Verhandlungsgeschick, überzeugendes Argumentieren und positive Einwand-behandlung. Sie lernen, wie Sie das Kundenservice verbessern können und wie Sie klar und verständlich argumentieren. Die Inhalte werden lebendig vermittelt und mit anschaulichen Beispielen aus Ihrer Branche erarbeitet.

Die Zielgruppe

Mitglieder der Branchenverbünde Bauwirtschaft & Einrichtung und Design

Die Trainingsinhalte

- Durch innere Überzeugung überzeugend nach außen: 3er-Regel, Arten von Argumenten und der Blick auf die praktische Umsetzung
- Profi-Tipps für die telefonische Kommunikation
- Aktivierende Gesprächsführung, Nudging „Anstupsen"
- Wer fragt, der führt … ausgewählte Fragetechniken für die Kundenkommunikation
- Strukturierte und selbstsichere und gefühlvolle Neukundengewinnung
- Innovative und bewährte Kundenbindungswerkzeuge
- Erfolgreich argumentieren und verhandeln
- Mit Widerständen und Einwänden professionell umgehen können
- Überzeugende und positive Wortwahl für die Praxis

Der Trainer/ Die Trainerin

Mag. Simone Haider

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge