



Einen guten Draht zum Kunden – schnell und sicher aufbauen

Kommunikationstraining

An welchen Lieferanten geben Sie gerne einen Auftrag?

An jemanden, mit dem Sie auf einer Wellenlänge sind, einen guten Draht haben!

Was, glauben Sie, werden Ihre Kunden auf diese Frage antworten? Laut einer Umfrage geben sie die gleiche Antwort!

Als Teilnehmer wissen
Sie nach dem Training,

- wie Sie die Welt Ihrer Kunden besser verstehen.
- wie Sie ab der ersten Minute guten Kontakt zu neuen Kunden herstellen.
- was Ihnen hilft, auf eine Wellenlänge mit dem Kunden zu kommen.
- wie Sie schnell, gezielt und bewusst eine gute Beziehung zu Kunden aufbauen.
- wie Sie Kundensprache gut verstehen können.
- wie Sie mit „schwierigen“ Kunden besser umgehen können.
- wie Sie Ihre Einstellung zu „schwierigen“ Kunden verändern.
- was ist Reframing, wie Sie es einsetzen können.

Als Teilnehmer üben
Sie auf dem Training,

- eigene Wahrnehmungsfähigkeiten zu schärfen.
- „sinnesspezifische“ Sprache zu erkennen.
- einen guten Draht zu Kunden durch „sinnesspezifische“ Sprache zu entwickeln.
- Körpersprache im Kundenkontakt gezielt einzusetzen.
- den Umgang mit „schwierigen“ Kunden.
- die Veränderung der Einstellung zu schwierigen Kunden.
- positive Motivation in Kundengesprächen zu stärken.

Trainingsdauer: 1 Tag

Aktuelle Termine und mehr Information finden Sie unter www.institute-for-business.de.

Angebotsanforderung für Trainings vor Ort unter Tel. 06196 999 444 9 oder Fax 06196 999 444 8.

Umsetzbarkeits-Garantie bei jedem Seminar, Training oder Workshop.

Nachhaltigkeits-Garantie bei mehrtägigen Seminaren, Trainings oder Workshops.

Institute for Business
Seminars - Trainings - Workshops

