

KUNDEN zu STAMMKUNDEN

Preis-Leistung, gute Produkte und Einkaufsatmosphäre hat heute jeder. Die Differenzierung zum Wettbewerb geht über Ihren Mitarbeiter. Mit dem „Dienst nach Vorschrift“ erfährt kein Kunde Sympathie und Wertschätzung.

Erfolg hat auch nicht nur mit Fachwissen und Können zu tun. Die „Weichen Faktoren“ entscheiden in zwischenmenschlichen Begegnungen in hohem Maße und somit auch über den wirtschaftlichen Erfolg.

In diesem Workshop finden 3 Dinge Beachtung, an die Sie bislang nicht gedacht haben

HALTUNG – WERTSCHÄTZUNG - SELBSTBESTIMMTHEIT

In der freiwilligen Haltung eines „Gastgebers“ geschehen alle Dinge mit Leidenschaft und ohne Last. Ein wertschätzender Umgang mit sich selbst und andern erzeugt positive Bewertungen von Kunden. Selbstbestimmtes Engagement macht Beratung und Verkauf erfolgreicher.

Michael Kugel versetzt Ihre Mitarbeiter in die „Verkäufer-Rolle“ ihres Lebens.

Sensibilisiert auf die Besonderheiten im Umgang mit Kunden und fördert verborgene Potenziale - bezogen auf Persönlichkeit und Fähigkeiten - ans Licht. Am Ende entscheidet das WIE vor dem WAS Ihre Mitarbeiter tut.

SEMINARABLAUF

Der Tag hat 3 Blöcke und ist eingeteilt in Impulsvorträge, Workshops, Gruppenarbeit und Präsentationen. Die Einzel-Themen werden durch einen mitreißenden Referenten moderiert und begleitet.

SEMINARINHALT

- Haltung: Wenn durch Leidenschaft das tägliche Handeln plötzlich Freude macht.
- Wertschätzung: das Up-Date zu Dingen, die Verkäufer heute nicht mehr tun sollten!
- Selbstbestimmtheit: Sind alle gleich? „Shoppertypen“ – Ansprache, Angebote, Argumentationen.

SEMINARZIEL

Kundenbindung durch individuellen, persönlichen und authentischen Umgang mit dem Kunden.

Ein Gewinn für alle, der sich nicht nur in Umsatz- und Imagesteigerung messen lässt. Auch Mitarbeiter profitieren, beruflich wie privat weil sie eine Wertschätzung ihrer Person und Leistungen erfahren.

Termin: 23.2 & 16.11.2021

Dauer: 9:30 – 16:00 Uhr

(sollte aus gegebenen Umständen eine Präsenzveranstaltung nicht möglich sein, wird dieses Seminar online angeboten)

Kosten: 169 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 189 € inkl.

Referent Michael Kugel Präsident des FUW Fachverband unabhängiger Weinreferenten e.V. sowie Trainer für Auftreten-Verhalten-Sprache und Vorsitzender des KNIGGE Verbands inklusive Verpflegung, Seminarunterlagen, Zertifikat.



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich an alle Mitarbeiter/innen im Kundenkontakt oder die im Sichtfeld der Kunden arbeiten, sowie Führungskräfte, die in der Mitarbeiterverantwortung stehen.

Wir würden uns freuen, Sie und/oder Ihre Mitarbeiter/innen zu diesem Käseseminar begrüßen zu dürfen.

Anmeldungen nehmen Sie bitte auf dem Anmeldeformular per Fax oder Email vor.