

Workshop “Kunden- und vertriebsorientierte Kommunikation für Azubis“

Viele Ausbildungsberufe sind mittlerweile so konzipiert, dass Auszubildende über die Berufsschule wertvolles berufs- und branchenspezifisches Fachwissen erlernen. Das Thema Verkaufen und Kundenorientierung nimmt dabei in der Regel viel zu wenig Raum ein.

Der Kunde von heute betrachtet jedoch Unternehmensleistungen immer als Ganzes. Dabei muss jeder im Unternehmen, auch die Auszubildenden, einen perfekten Job machen.

Wenn Sie Ihre Azubis in puncto Verkaufen und Kundenorientierung fit machen möchten, dann ist dieser Workshop genau das Richtige!

Für wen ist dieser Workshop geeignet?

Der Vortrag eignet sich für Azubis aller Ausbildungsjahrgänge, die im Rahmen der täglichen Arbeit, direkten Kundenkontakt haben. Das Seminar ist speziell auf die Belange der Azubis (unabhängig vom Ausbildungsjahr) ausgerichtet.

Ihr Teilnehmernutzen

Durch diesen Workshop erhalten Ihre Auszubildenden mehr Sicherheit im Umgang mit Kunden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer bekommen wertvolles Know-how, Feedbacks und Handlungsempfehlungen zu folgenden Fragestellungen:

- ❖ Welche Bedeutung hat der Kunden von heute?
- ❖ Ist jeder Kunde wirklich gleich wichtig?
- ❖ Warum ist Kundenorientierung wichtig für den Unternehmenserfolg – und wie kann ich als Azubi meinen Beitrag dazu leisten?
- ❖ Was kennzeichnet eine gute Kundenbeziehung?
- ❖ Kundenorientierte Kommunikation – was verbirgt sich dahinter?
- ❖ Telefon- und Gesprächsetikette
- ❖ Das kundenorientierte Verkaufsgespräch

Ihre Investition

Ihre Investitionshöhe ist natürlich abhängig von Art, Umfang und Anzahl der Teilnehmer. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles und auf Ihre Wünsche optimiertes Angebot!

JOVIC CONSULT