

Mitarbeitertraining

„Kunden gewinnen und nachhaltig binden“

Jede Kommunikation hat eine Sach- und eine Beziehungsebene. Für eine erfolgreiche Kommunikation ist dabei die Beziehungsebene entscheidend. Wie aber bilden wir eine belastbare Beziehung zu unseren Kunden, wie vertiefen und wie halten wir sie? Die Antwort: Durch unsere soziale und emotionale Kompetenz.

Ihr Benefit

Sie lernen...

- ... wie und wodurch Beziehungen entstehen und gehalten werden
- ... wie Sie Ihre soziale und emotionale Kompetenz gezielt so ausbauen, damit Ihnen noch mehr als bisher dauerhafte, menschlich erfüllende und wirtschaftlich erfolgreiche Kundenbeziehungen gelingen
- ... wie Sie das zuvor erlernte Wissen von entscheidenden Aspekten der Psychologie, Hirnforschung und Kommunikation für Ihre Beziehungen nutzen können

Die Trainings-Inhalte

- Wie Sie die Macht des Unterbewusstseins für sich nutzen können
- *Rapport* aufbauen - liebt der Kunde uns nur, wenn wir so sind, wie er?
- Erkennen und befriedigen individueller Grundbedürfnisse - aber wie?
- Würdigung und Anerkennung - aber richtig
- „Und“ statt „aber“ und wie recht-haben und besser-wissen-wollen Ihre Beziehung tötet
- Steigen Sie herab - der Kunde wird es Ihnen danken
- Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft?
- Beziehungen halten durch Kontakt und auf allen Ebenen - das Timing macht´s
- Würdigen Sie Persönliches - und besonders das, was dem Kunden persönlich wichtig ist
- Kommunikation ist alles -Beziehung durch die hohe Schule der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Wie weit bleibe ich authentisch, wann ist eine „Wahrheit“ schlecht?
- Lieben Sie Ihren Kunden - und zeigen Sie es ihm!

Ideal für...

- Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Selbständige, Freiberufler, Start-ups