



07.05.2014

SEMINAR: KUNDENGESPRÄCHE TRAINIEREN

Das Gespräch mit der Zentrale des Schadenmanagers, der Kontakt zum Sachbearbeiter der Versicherung oder die telefonische Reklamation eines Privatkunden - ein Kundengespräch am Telefon, hat seine ganz besonderen Herausforderungen. Hier flexibel, professionell und gleichzeitig angemessen zu reagieren, erfordert Training. Am 25. und 26. Juni 2014 vermittelt das Spies Hecker Seminar Gesprächstechniken und gibt konkrete Tipps aus der Praxis.

MASSGESCHNEIDERTE STRATEGIEN

In dem Telefontraining werden schwierige Telefongespräche analysiert und Leitfäden für die Kundenansprache am Hörer ausgearbeitet. Zudem gibt Referentin Jessica Andermahr Strategie-Tipps für eine schlagfertige Reaktion sowie den Einsatz der Stimme. Die Seminarteilnehmer trainieren souveränes Auftreten und finden im Telefontraining maßgeschneiderte Lösungen für die Kundenkommunikation im Betriebsalltag.

JETZT PLÄTZE SICHERN!

Das Seminar ist für Unternehmer und leitende Angestellte konzipiert. **Melden Sie Ihre Mitarbeiter noch heute zum Telefontraining an** – damit Ihre Kommunikation auch über das Telefon beim Kunden ankommt.

Ina Otto