

Der gewonnene Kunde

Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Verkaufsmitarbeiter in Warenhäusern, Verbrauchermärkten und Fachgeschäften.
Inhalt	<p>Erfolg im Einzelhandel ist in erheblichem Maße von zufriedenen Kunden abhängig. Doch wann ist ein Kunde zufrieden und kommt wieder? Neben einem attraktiven Produktsortiment tragen insbesondere die Mitarbeiter mit ihren Produktkenntnissen und ihrem Verhalten gegenüber Kunden in ganz erheblichem Maße zur Kundenzufriedenheit bei.</p> <p>Wie jeder einzelne Mitarbeiter durch seine Einstellung und sein Verhalten zum Kunden zur Kundenzufriedenheit und damit zur Kundenbindung beitragen kann, ist Thema des Seminars. Den Teilnehmern wird vermittelt, welchen Einfluss ein erfolgreiches Zusammenspiel zwischen Mitarbeitern und Kunden auf Kundenzufriedenheit und Kundenbindung und letztlich auf den Erfolg des Unternehmens hat.</p> <p>Folgende Inhalte werden im Einzelnen vermittelt:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Erfolgsfaktor Kunde▪ Einstellung zum Kunden▪ Kundenwirkung und Kontakt zum Kunden▪ Wertschätzung des Kunden▪ Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft▪ Offenheit und Aufmerksamkeit▪ kundenorientierter Verkauf▪ Fachkompetenz▪ Sauberkeit und Ordnung▪ Motivation
Dauer	16 Unterrichtsstunden
Kosten	300,00 Euro
Termin	13.06.2012 und 05.07.2012 von 09:00 - 16:30 Uhr
Ort	Aachen