

Kundenpotentiale konsequent nutzen

-Grundlage für langfristigen Erfolg

Gerade in der Pflege ist der Kundenbegriff ein heikles Thema. Wer ist Kunde? wie gehen wir mit dem Begriff um und wie wirke ich auf den Kunden? Steigern Sie Ihren (Verkaufs)Erfolg durch Freundlichkeit, Eigeninitiative und Kundenorientierung. Zeigen Sie dem Kunden auf, warum Ihre Pflege besonders ist, nutzen Sie somit die Potentiale des Kunden um diesen erfolgreich für Ihr Angebot gewinnen zu können.

| | |
|-----------------------------|---|
| Schwerpunkte | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wer ist mein Kunde: Kundenbegriff, Kundenorientierung und Kundengewinnung ▪ die eigene Rolle im Kundenmanagement ▪ Kundenbindung ▪ zielorientierte Kommunikation |
| Methoden | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vermittlung theoretischer Grundlagen ▪ direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Rollenspiele, Selbst- und Gruppenreflektion |
| Ergebnisse | <p>Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ erlernen Grundlagen des modernen Kundenmanagements ▪ frischn und vertiefen Ihr Wissen zum Thema Kundenorientierung ▪ lernen gezielte Kommunikation für Gespräche im Kundenmanagement |
| Zielgruppe | Hauptamtliche Mitarbeiter*innen in kirchlichen und diakonischen Einrichtungen |
| Termin | 12.03.2019-13.03.2019 |
| Ort(e) | Tagungszentrum der bakd und fakd, 13156 Berlin-Pankow |
| Preis | 325,00 € plus Verpflegung/Übernachtung |
| Teilnehmende | 16 |
| Mitwirkende | Gerrit Busmann, Berater, Trainer, Business-Coach |
| Inhaltliche Anfragen | Heinrich Franz 0174 315 49 35 heinrich.franz@ba-kd.de |
| Anmeldung | Barbara Hilse 030 488 37-388 barbara.hilse@ba-kd.de |
| Veranstaltungs-Nr. | 812802 |