

UMGANG MIT SCHWIERIGEN BAUHERREN DER KUNDENORIENTIERTE BAULEITER/IN

Machen Sie durch die Änderung von Einstellung und Verhalten den Bauherren die erbrachte Hausbauleistung bewusst und wertvoll und schaffen Sie damit die Basis für erfolgreiche Weiterempfehlungen.

Serviceorientierung heißt, die Welt mit den Augen des Kunden sehen!

Ziel:

Den Bauherren durch bewusste Änderung von Einstellung und Verhalten die erbrachte Hausbauleistung bewusst und wertvoll machen und die Basis für erfolgreiche Weiterempfehlungen schaffen.

Inhalte:

- » Was sind die wichtigsten kommunikativen Grundlagen im Umgang mit den Bauherren?
- » Was erwartet der Bauherr von uns?
- » Welche psychologischen Grundkenntnisse brauche ich, um auch in schwierigen Situationen souverän zu reagieren und den Kunden entsprechend zu führen?
- » Wie kann ich mit meinem Auftritt als kundenorientierter Bauleiter schnell eine positive Atmosphäre schaffen?
- » Wie gehe ich im Kundenkontakt mit schwierigen Reklamationen um?
- » Wie binde ich den Kunden ein, damit er den Wert unserer Hausbauleistung zu schätzen weiß.
- » Welche Informationen zum Hausbau brauchen die Kunden unbedingt?
- » Was bedeutet lösungsorientiert zu arbeiten?
- » Welche Möglichkeiten bieten sich an, das Image Ihres Unternehmens zu stärken?
- » Wie schaffe ich die Grundlage, für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen unserem Unternehmen und dem Bauherrn?
- » Welche Möglichkeiten gibt es effiziente Empfehlungen zu erhalten?
- » Welche Regeln sind speziell für eine positive Atmosphäre im Telefonkontakt von Bedeutung?
- » Wie wirken sich meine persönlichen Einstellungen im Kundenkontakt aus und was bedeutet das für mein Verhalten?
- » Welche Wege und Möglichkeiten gibt es Verhaltensweisen, die zu Konfliktsituationen führen, zu entschärfen?

ANMELDUNG DER KUNDENORIENTIERTE BAULEITER/IN

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

✓ Ja, ich möchte am Training „Der kundenorientierte Bauleiter“ teilnehmen

Rechnungsanschrift:

Firma

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Trainer: Helmut Tietz
Trainingsdatum: 10.-11.04.2019
Trainingsort: Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen
Trainingszeiten: Beginn Mittwoch, 10 Uhr – Ende Donnerstag, 16 Uhr
Teilnehmerzahl: Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

Investition: 2-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl. Mittagmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken.
(Eventuelle Übernachtungen zahlen sie bitte direkt an das Hotel.)
für zusammen € 800,- zuzüglich MwSt.,
ab 2 Personen: € 700,- pro Person zuzüglich MwSt.,
ab 3 Personen: € 600,- pro Person zuzüglich MwSt.,
Wiederholer: € 500,- zuzüglich MwSt., Ihr letztes Training war am _____

Geld-zurück-Garantie: Weil wir sicher sind, dass Ihnen das Training viel Nutzen bringt, bieten wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie an. Sollten Sie am Ende des ersten Trainingstages den Nutzen des Trainings noch bezweifeln, zahlen Sie keinen einzigen Euro! Ohne wenn und aber!

Ort / Datum

Unterschrift

**BITTE SCHICKEN SIE DIESE ANMELDUNG PER FAX AN 07543 / 302 8 427
ODER PER E-MAIL AN [INFO@HAUS-VERKAUFSTRAINING.DE](mailto:info@haus-verkaufstraining.de)**