



## Kundenbetreuung & Einwandbehandlung

In der heutigen Geschäftswelt ist es von entscheidender Bedeutung, langfristige Beziehungen zu Bestandskunden aufzubauen und zu pflegen. In diesem Seminar lernen Sie, die richtigen Techniken anzuwenden, um eine langfristige Beziehung zu Ihren Kunden aufzubauen. Wir machen Ihre Kunden zu Fans!

### ZIELGRUPPE

Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter:innen, die bei der Bestandskundenbetreuung und Einwandbehandlung souveräner, flexibler und erfolgreicher werden wollen.



### METHODIK

Der Workshop ist interaktiv gestaltet, mit Übungen, Fallstudien und Diskussionsrunden. Damit geben wir den Teilnehmern die Möglichkeit das Gelernte direkt anzuwenden und zu vertiefen. Zum Abschluss erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat und einen Download-Link zum ausführlichen Nachschlagewerk als PDF.

*Tanja Tütken ist ein absoluter Vertriebsprofi. Mit ihrer charmanten und schlagfertigen Art hilft sie auch Ihnen Ihre Ziele umzusetzen.*



## Lernziele

- ✓ Bedeutung der Kundenbetreuung
- ✓ Kundenbedürfnisse verstehen
- ✓ Kommunikation & Empathie
- ✓ Beschwerdemanagement
- ✓ Kundenbindung & Cross-Selling
- ✓ Kundenfeedback nutzen
- ✓ Servicequalität & Kundenerfahrung