

Ihre Anfrage

Welches Thema interessiert Sie?

Bitte kreuzen Sie an...

- Fairer Verkauf trotz Krise
- Kommunikation intern/extern
- Outplacement/Einzelcoaching
- TMS – für ein starkes Team
- Führen in der Krise

... und freuen Sie sich auf ein persönliches Beratungsgespräch mit uns!

Bitte geben Sie uns Ihre Kontaktdaten:

Vor- und Nachname

Unternehmen/Beruf

Adresse

Telefon/E-Mail

Das Unternehmen

Die Effektive Kundenbetreuung ist Expertin für Training, Beratung und Coaching.

Unsere Kernkompetenzen:

- Kundenbetreuung
- Telefontraining
- Verkauf

Das Kölner Unternehmen führt sowohl unternehmensinterne Trainings als auch offene Trainings durch.

Die Inhaberin Tanja Hartwig leitet das Unternehmen seit dem Gründungsjahr 2002. Sie ist Trainerin, Beraterin, Coach und Buchautorin.

Unternehmensphilosophie:

»Die Grundlagen unserer Arbeit sind die Idee des fairen Verkaufs und die Wertschätzung gegenüber Kunden. Das ist die Basis für erfolgreiche Kundengewinnung und guten Service.«

Kontakt

Effektive Kundenbetreuung

Olefshof - Hauptstraße 61

51143 Köln

Telefon: 02203-896-446

Fax: 02203-896-447

Mail: info@effektive-kundenbetreuung.de

Web: www.effektive-kundenbetreuung.de



Warum auf die Krise warten?

Erfolgsfaktor Kundenservice

Überzeugen Sie mit Qualität und Qualifizierung!

Wir freuen uns auf Ihren Erfolg!

Krise als Chance

Warum auf die Krise warten?

- Verändern Sie Ihre Perspektive...
- Gestalten Sie Märkte...
- Begeistern Sie Ihre Kunden...

Seien Sie besonders!

Trainings für den Erfolg

Wir sind Expertinnen und Experten für guten Kundenservice, Qualifizierung und Qualität. Entscheiden Sie sich für den Erfolg. Sie haben die Wahl. Und wir bieten Ihnen fünf besondere Trainings für besondere Zeiten.

Fairer Verkauf

Verkaufen Sie gerade jetzt fair...

- » aktiv zuhören und bildhaft argumentieren
Kommunikation – kurz und knackig
- » 3-Schritte Methode: Bedarfsanalyse – Nutzen vermitteln – bedarfsorientierter Verkauf
- » auf verändertes Kundenverhalten eingehen
- » Zusatzverkäufe – jetzt erst recht!
- » Ängste ernst nehmen und positiv wandeln
- » Stolpersteine kennen und überwinden

... und schätzen Sie Ihre Kunden wert!

Kommunikation Intern/Extern

Besonders kommunizieren ist wichtig, ...

- » Emotionen, also auch Ängste, werden über die Stimme transportiert
- » gezielte Kommunikation -> wer sagt was zu wem?
- » Gerüchten zuvorkommen
- » Kunden beruhigen – Sicherheit geben
- » verbindliche Kommunikation
- » Krisenkommunikation

... um Beziehungen zu pflegen.

Outplacement/Einzelcoaching

Als Arbeitgeber mit Verantwortung...

Outplacement-Beratung, der fairste Weg, sich von Mitarbeiter/innen zu trennen. Man trifft sich immer zweimal...

- » Zielbestimmung
- » Unterlagenerstellung
- » Elevator Pitch
- » Selbstmarketing
- » Einzelcoaching oder kombiniertes Gruppen- und Einzelcoaching

Vertrauen Sie auf 10 Jahre Outplacement-Erfahrung!

... bleiben Sie in guter Erinnerung.

Tipp: Zusätzlich coachen wir bei Arbeitsblockaden, Lampenfieber und persönlichen Krisen schnell, effektiv und diskret.

Teammanagement-System - TMS

...für ein starkes Team!

Besondere Stärken stärken...

- » eigene Stärken kennen und nutzen
- » Teamstärken erkennen
- » Teamrollen effektiver nutzen
- » gezielt fördern und fordern
- » Schlagkraft erhöhen
- » erfolgreicher sein
- » wertschätzender Ansatz

... und im Team erfolgreich sein.

Führen in der Krise

Führung - eine besondere Aufgabe...

- » Klarheit in der eigenen Rolle
- » innere und äußere Stabilität
- » inneres Team
- » Klarheit in der Kommunikation
- » Balance halten
- » Vorbildfunktion
- » Eigenmotivation

... mit hoher Verantwortung.