

Beziehungsmanagement im Kundendialog

Grundlage einer erfolgreichen Kundenbeziehung ist neben anderen Faktoren die persönliche Beziehung. In diesem Training erhalten Sie Einblick in ein Persönlichkeitsmodell, reflektieren sich selbst und erkennen unterschiedliche Besonderheiten in der Persönlichkeit verschiedener Menschen und wissen damit umzugehen.

Sie starten bereits im Training mit dem Transfer in die Praxis und legen sich Strategien für den Umgang mit Ihren Kunden zurecht. Nutzen Sie dieses Training, um im Anschluss zielgerichtet und zur Persönlichkeit passen zu kommunizieren.

Ziele

- Sie kennen unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale
- Sie leiten daraus Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten gegenüber Ihren Kunden ab
- Sie kommunizieren zielgerichtet und erfolgreich.

Inhalte

- Riemann-Thomann-Modell in der praktischen Anwendung
- Persönlichkeitsmerkmale und Selbstreflektion
- Praxistransfer
- Erfahrungsaustausch

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 6, maximal 8

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

500 Euro zzgl. 95 Euro MwSt.

Gesamtpreis 595 Euro pro Teilnehmer
(inkl. Seminarverpflegung)

Trainer

Michael Philipp und Manuela Dressler

Termin

12. September 2024