

Kundenmanager IHK

Die Teilnehmer des Lehrgangs verfügen über effektive Techniken und Methoden, um Beziehungen und Kommunikation erfolgreich, motivierend und zielorientiert zu gestalten. Die Teilnehmer erkennen ihre Ressourcen und lernen, diese konstruktiv einzusetzen. Sie erarbeiten verschiedene Modelle zur Zielerreichung, Organisation, Konfliktlösung und Kundenakquise und können bei der Arbeit in der Gruppe/im Team, aber auch beim direkten Umgang mit dem Kunden davon profitieren.

Die Teilnehmer lernen

- ihre Ressourcen kennen und diese konstruktiv einzusetzen
- kommunikationstheoretische Methoden und Modelle
- verschiedene Modelle zur Zielerreichung
- verschiedene Konfliktlösungsmöglichkeiten
- Modelle des modernen Zeitmanagements, die ihnen bei der täglichen Arbeit helfen, sich selbst besser zu organisieren
- effektive Modelle, um erfolgreich Projekte durchführen zu können

Lehrgangsinhalte (modularer Aufbau):

Modul 1: Grundlagen

Modul 2: Kommunikationsgrundlagen

Modul 3: Zeitmanagement

Modul 4: Konfliktlösungsmodelle

Modul 5: Stressbewältigung

Modul 6: Kundenbindung und Empfehlungsmarketing

Zielgruppen:

Menschen im Kundenkontakt

Trainer:

Karin Rankers (Lehrtrainer, Lehrcoach)

Nasim Bankston (Lehrtrainer, Business Kommunikations-Trainer)

Ihre Investition:

1.800,00 € zzgl. USt.

Förderung von 50% der Seminarkosten über das Förderprogramm „Kompetenz durch Weiterbildung“ möglich.

Termine 2020:

Der Lehrgang umfasst 60 Lehrstunden (6 Tage) und findet von 09:00–17:00 Uhr statt in der Bleichstraße 3 in 66111 Saarbrücken.

14. – 16. September 2020

28. – 30. September 2020