Vertriebs- und Serviceerfolg im digitalen Wandel

PLUS
Videomaterial

Austausch in Kleingruppen

Der disruptive Wandel erfordert neue Service- und Kundenkommunikations-Konzepte – und damit einen Kulturwandel auch in Ihrem Unternehmen.

Die digitale Transformation bzw. der disruptive Wandel sind in vollem Gange. Was bedeutet dies konkret aber für die Service- und Dienstleistungsgesellschaft bzw. Ihre Customer Journey? Erstaunlicherweise spricht Mercedes Benz seit kurzer Zeit wieder von Begegnungsqualität und Gastgeberkultur. In einer Zeit des High Tech brauchen wir als Gegenpol den High Touch. Somit hat dieser Prozess auch etwas mit uns persönlich zu tun.

In diesem Seminar erproben Sie tiefgreifende Strategien zur Steigerung von Präsenz und Bewusstsein Ihrer Kommunikationsprozesse.

IHRE SEMINARINHALTE

- Von der klassischen Service-Inszenierung zur Customer Journey
- Die Top-Hotellerie als Benchmark
- Bindung entsteht nur durch Begegnung
- Auch in 30 Jahren gibt es keine App für Vertrauen
- Nur die Sicht durch die Kundenbrille und ein Rollenwechsel entscheidet
- Veränderung der Wahrnehmungsposition: Die Meta-Ebene entscheidet
- Das menschliche Betriebssystem: SWG
- Ihre Energiestruktur
- Was bedeutet "Die Kerze im Herzen" für Ihr Team
- Die Formel OFB
- Weg vom Autopiloten – hin zu mehr Präsenz und Bewusstsein
- Die Formel für Kunden-Begeisterung

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen erhebliche Wettbewerbsvorteile
- Sie nehmen einen persönlichen und privaten Mehrwert mit
- Sie erkennen Potenziale zur Stressreduktion und Steigerung Ihres Energielevels
- Die Teamleistung steht im Vordergrund
- Steigerung der Feedbackfähigkeit der Mitarbeiter

PLUS

- Einzigartiges und exklusives Videomaterial der versteckten Kamera an der Servicefront
- Intensive Übungsteile und Austausch in Kleingruppen

TERMIN UND ORT:

13. und 14. November 2019,
Ort noch offen, äußern Sie Wünsche.

ZEITPLAN:

Erster Tag: 9.00 – 18.00 Uhr
Zweiter Tag: 8.30 – 16.00 Uhr

IHR TRAINER:

Top-Trainer
Michael Bauer –
TheQualityMakers

TEILNAHMEGEBÜHR:

€ 2.000,– p. P. zzgl. MwSt.
(€ 2.499,– inkl. MwSt.)

Das Programm und den Lebenslauf des Trainers finden Sie unter:
www.euroforum.de/vertriebserfolg

euroforum