

Kundenfreundliches Verhalten auf der Baustelle – Der gute Ton als Wettbewerbsvorteil (½ Tag)

Zielsetzung	Der Mitarbeiter vertritt das Unternehmen gegen aussen – auch auf der Baustelle. Sein Verhalten prägt das Image des Unternehmens massgeblich mit. Darum ist auf kundenfreundliches Verhalten grossen Wert zu legen. Dieses Halbtages-Seminar vermittelt, welche Spielregeln Mitarbeiter auf der Baustelle einhalten sollen, um bei allen Ansprechpartner positiv anzukommen. So können Empfehlungen für weitere Aufträge gewonnen und Zusatzaufträge gesichert werden. Die Teilnehmer werden aktiv mit Übungen geschult und erhalten zahlreiche Praxis-Tipps und Verhaltensregeln.
Kursinhalt	<ul style="list-style-type: none">■ Kunden-Gespräche führen und korrektes Verhalten gegenüber dem Kunden■ Ziele sicher und freundlich bei Kunden und Ansprechpartnern durchsetzen■ Professionelles Verhalten bei Reklamationen■ Verhandlungstechniken anwenden■ Auf der Baustelle aktiv verkaufen können.
Zielgruppe	Alle Führungskräfte sowie Mitarbeitende auf der Baustelle mit Kundenkontakt
Daten	Donnerstag, 28. März 2019 in Rickenbach Samstag, 05. Oktober 2019 in Dietikon
Zeit	13.30 – 16.30 h
Referentin	Michèle Marbach
Kurskosten	CHF 350 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Verpflegung und Kursmaterial CHF 410 Nichtmitglied inkl. Pausen, Verpflegung und Kursmaterial
Gruppengrösse	8 bis 14 Personen
Anmeldeschluss	Donnerstag, 07. März 2019 Freitag, 13. September 2019