Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Kundenservice - Online-Training

Online-Weiterbildung - Kompetenz im Kundenservice

Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Kundenservice - Online-Training

Das "Saleslearning möbel"-Online-Training

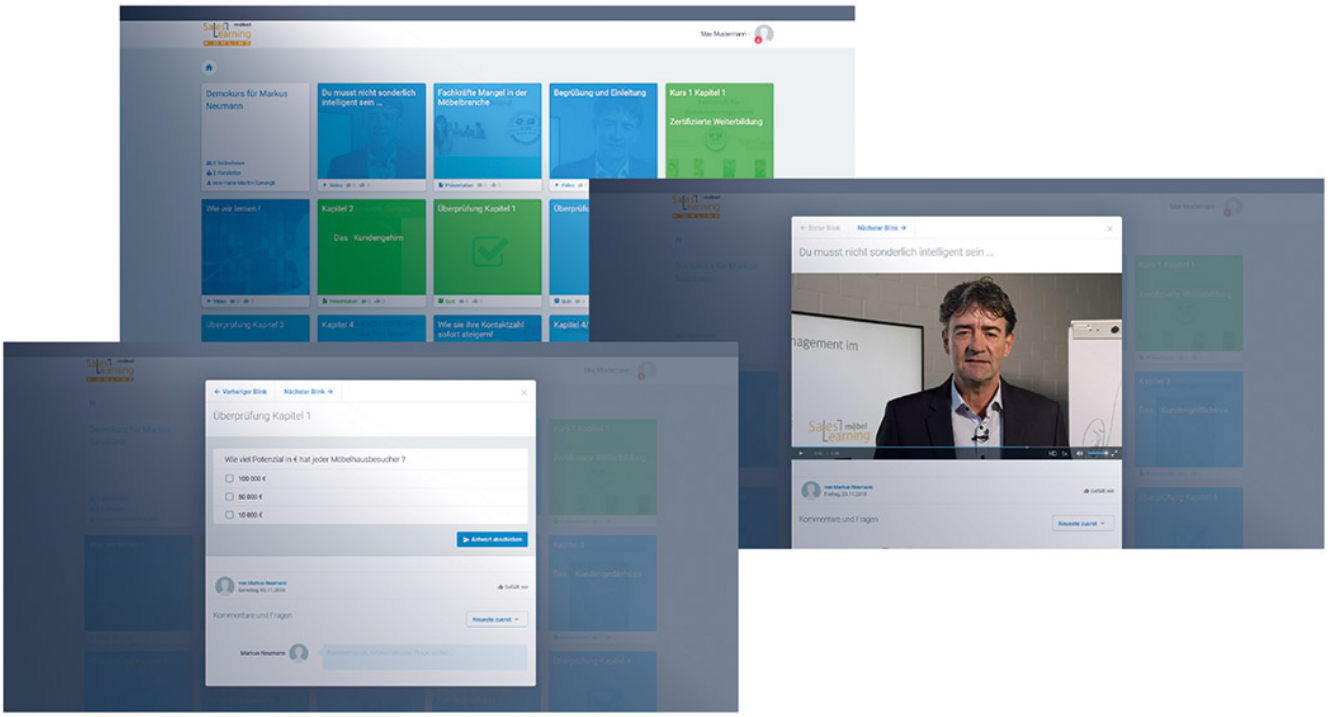
Das Training im Möbelhandel wird sich mit den zukünftigen Generationen stark verändern. Junge Menschen lernen heute schon regelmäßig auf Plattformen wie YouTube mit Videos oder interaktiven Spielen.

"Im Zuge der Digitalisierung wird in der Kombination von digitalem Training und Praxistraining eine völlig neue Lernwelt möglich sein."

(Vivienne Ming, Neurowissenschaftlerin an der Universität Berkeley)

So nutzen Sie das Online-Training effektiv:

- Als Vorbereitung und Wiederholung vor den Seminaren
- In den Zeiträumen zwischen den Seminaren zur Festigung der Inhalte
- Nach den Präsenzseminaren als konstantes Training
- Zur schnellen Einarbeitung neuer Mitarbeiter



Die Kurse für Verwaltung, Auftragsbearbeitung, Tourenplanung, Reklamationsabteilung und Kundenservice

Modul 1
Fachkompetenz

- Grundlagen des Kundenmanagements
- Zeit- und Selbstmanagement
- Kommunikation, verbal und nonverbal
- Kundenbeziehungen und Kundenzufriedenheit

24 spannende Kapitel

Modul 2
Soziale Kompetenz

- Selbstkenntnis mit dem Structogram (s. Anhang)
- Meine Stärken und Schwächen erkennen
- Training Menschenkenntnis Triogram (s. Anhang)
- Teambuilding und Optimierung

36 praxisnahe Kapitel

Modul 3
Kundenkompetenz

Die Sprache des Kunden sprechen in folgenden Bereichen:
- Telefonmanagement
- Konfliktmanagement
- Beschwerdemanagement
- Neu- u. Stammkundenmanagement

49 interessante Kapitel

Inklusive

Emotionale Videos, spielerische Quiz, detaillierte PowerPoint-Präsentationen und getestete Praxisübungen sowie umfangreiche Arbeitsmittel

Zertifizierte Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Voraussetzung: Module 1 bis 3 + Präsenztage
Schriftliche Prüfung, Abschluß und GZQ-Zertifikat

Vier Vorteile für das Online-Training im Überblick:

Einfach per Handy oder Tablet lernen, einfacher Zugang per Internet

Kontrolle aller Lernfortschritte für Trainer und Unternehmer

Intensives Training, wo und wann Du willst! 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche

Zertifizierte GZQ-Weiterbildung zur "Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel"

Publikationen

"Der generische Code des Wohnens"
Markus Neumann beschreibt in seinem Buch, wieso Kunden unterschiedliche Geschmäcker haben und wie man diese erkennt...
Winterwork-Verlag, 88 Seiten (Taschenbuch), 24,90 €
ISBN-10: 3942693933

"MENSCHEN KENNEN LERNEN"
Warum handeln Menschen, wie sie handeln? Die Bio-struktur-Analyse kennt die Antwort! Markus und Harald Neumann mit einer Einführung in das Thema.
Winterwork-Verlag, 134 Seiten (Hardcover), 38,90 €
ISBN: 978-3-960140-52-8

Markus Neumann von Saleslearning möbel
ist einer der erfahrensten Trainer der Möbelbranche mit über 30 Jahren Möbelerfahrung, 15 Jahre Geschäftsführer, 10 Jahre als Trainer mit über 1.500 Trainingstagen. Er verhilft Möbelunternehmen, gerade im Wandel der Zeit, immer wieder den Kunden zu begeistern.

Fachkraft für Kundenmanagement im Möbelhandel

Kompetenz im Kundenservice - Online-Training

Saleslearning möbel
Markus Neumann
Schweizer Straße 26 a
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Tel.: 0 26 41 - 9 08 56 91
Mobil: 01 51 - 11 32 21 51

info@saleslearning-moebel.de
www.saleslearning-moebel.de