

Sicheres Auftreten beim Kunden für IT-Berater

Zum Seminar

Als Berater oder Beraterin vor Ort sind Sie Repräsentanten Ihres Unternehmens und tragen durch Ihr Verhalten wesentlich zum Geschäftserfolg Ihres Unternehmens bei. Nicht das reine Fachwissen sondern Ihr Agieren vor Ort führt zu langfristigen erfolgreichen Beziehungen zum Kunden. In diesem Seminar lernen Sie:

- Wie Sie Ihr Unternehmen sicher und marketinggerecht repräsentieren.
- Wie Sie sicher kommunizieren.
- Wie Sie mit kritischen Situationen z.B. verärgerten Kunden umgehen können.
- Wie Sie sich im heimatlichen Büro und vor Ort beim Kunden situationsgerecht verhalten.
- Wie Sie ohne direkt vertrieblich tätig zu sein zum wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens beitragen können.
- Dos and don'ts im Umgang mit den Kunden Ihres Unternehmens.

Teilnehmerkreis

IT-Berater, die in Kundenunternehmen eingesetzt werden oder Kundenkontakt haben. Die Schulung richtet sich an Berater von kleinen und mittleren Beratungsunternehmen und Systemhäuser.

Seminardaten

Wir bieten dieses Seminar im Moment ausschließlich als 1-tägige Inhouse-Schulung an.

Eine Buchung von einzelnen Inhalten dieser Schulung als individuelles online Coaching mit 4 Stunden für 720,- € zzgl. USt. ist möglich.

Seminarinhalt

- 1. Ihr Unternehmen repräsentieren**
 - Ihr Unternehmen kennen.
 - Ihre Leistungen darstellen.
- 2. Ihre Selbstdarstellung**
 - Persönlicher Auftritt.
 - Soziale Medien.
 - Kommunikation.
- 3. Als Team beim Kunden**
 - Als Team auftreten.
 - Rollen und Verantwortlichkeiten.
- 4. Ihr Kunde**
 - Wer ist Ihr Kunde.
 - Wie denkt Ihr Kunde.
 - Was möchte Ihr Kunde.
 - Wieso verhält sich Ihr Kunde in einer bestimmten Art und Weise.
- 5. Vertrieblich agieren**
 - Chancen nutzen.
 - Aufträge generieren.
 - Claims durchsetzen.
- 6. schwierige Situationen**
 - Im persönlichen Kontakt.
 - Am Telefon.
 - In der Email-Kommunikation.
 - Dos und Don'ts.

Beratung und Information

Informationen gibt Ihnen Frau Johanna Hurter unter 0711 2737822