



Kundenorientierung

Es ist ziemlich egal, ob Ihre Kunden echte zahlende Kunden oder die Kollegen aus der Abteilung nebenan sind. Wenn Sie miteinander zu tun haben, will jeder ernst genommen werden und sich bei dem Kontakt wohl fühlen. Kunden fühlen sich wohl, wenn sie wertgeschätzt werden, wir in Lösungen denken, freundlich und hilfsbereit sind. Selbstredend gehört zur Kundenorientierung, dass das Produkt oder die Dienstleistungen die gestellten Erwartungen erfüllen. Wir sollten also die Bedürfnisse unserer Kunden bestens kennen. Die Kundschaft darf spüren, wieso sie bei uns und nicht beim Mitbewerber sind. All dies heisst Kundenbindung.

Ihr Profit

- Zufriedene Kunden empfehlen Sie gerne weiter
- Stammkunden bleiben dem Unternehmen länger erhalten
- Der Kundenstamm wächst kontinuierlich
- Sie heben sich deutlich gegenüber den Mitbewerbern ab
- Ihr Unternehmen wird als kundenfreundlich wahrgenommen

Eck-Daten:

Zielgruppe: Alle Personen mit Kundenkontakt (intern/extern)

Kosten: auf Anfrage

Dauer: ein bis mehrere Tage - je nach Themeninhalt

Firmenspezifische Seminare? Sprechen Sie mit uns.

Phone +41 (0)61 461 94 82

Mobil +41 (0)76 334 11 17

Mail info@eckert-seminare.ch