Bildung für die Zukunft
www.SAG-Akademie.de

SAG-Akademie
für berufliche Weiterbildung

SEMINARINFORMATION

Bitte nutzen Sie unsere kompetente Beratung, telefonisch oder persönlich - am besten vor der Buchung!

Unsere Mitarbeiter in Darmstadt (0 61 51 . 101 55 111) und Lünen (02 31 . 225 11-62) beantworten gerne Ihre Fragen, geben Ihnen detaillierte fachliche und organisatorische Informationen zu unseren Seminaren und zeigen Ihnen Bezuschussungs-, Optimierungs- und Qualifikationsmöglichkeiten auf.

Pädagogik

Erfolg beim Kunden durch repräsentative Selbst- und Unternehmensdarstellung

IM-G

Termine
09.07.2024 | Darmstadt

Dauer
2 Tage

Seminargebühr
650,00 € (zzgl. MwSt.)

Inklusive Seminarunterlagen auf USB-Stick (2.0), Frühstück, Mittagessen und Snacks, Kalt- und Warmgetränke am gesamten Seminartag, Schreibutensilien, Willkommensgeschenk

Zielgruppe
- Führungskräfte, Facharbeiter, Inspekteure und alle Personen mit regelmäßigem Kundenkontakt im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit (insbesondere im Dienstleistungsbereich)
- Personen, die ihr bisheriges Auftreten und die Außenwirkung überprüfen und optimieren wollen

Seminarinfo
Ein unverzichtbares Seminar für Fach- und Führungskräfte und alle Personen, die neben qualifizierter Arbeit auch das Unternehmen und sich selbst gut "verkaufen" müssen und wollen, und besonderen Wert auf positive Außenwirkung und professionellen Kundenumgang legen.

Das Seminar ist auch Einzelmodul des Fachkundelehrgangs "Zertifizierter Fachkundiger Grundstücksentwässerung (ZFKD-GE)".

Kurzbeschreibung
Image-Marketing - Professioneller Umgang mit dem Kunden und repräsentative Außenwirkung (positive Selbst- und Unternehmensdarstellung) für Fach- und Führungskräfte

Seminarinhalte
Der moderne Unternehmer weiß: Führungskräfte und Mitarbeiter mit Kundenkontakt stellen Multiplikatoren dar, zur Kundengewinnung und zur Bildung des Unternehmens-Images.
Unter dem Motto "sich und das Unternehmen professionell präsentieren" vermittelt der Lehrgang die Grundlagen im Umgang mit dem Kunden/Bürger. Der Teilnehmer erhält die Basis, um das Unternehmen und sich selbst nachhaltig zu präsentieren sowie in Gesprächssituationen professionell aufzutreten.
Zudem werden verschiedene zeitgemäße Möglichkeiten und Techniken behandelt, die dem Teilnehmer im Umgang mit dem Kunden einen deutlichen Mehrwert verschaffen können.

Themen sind u.a.:
- Marktauftritt/ Corporate Identity (CI)
- Qualität als Werbemittel
- Unternehmens-Image - das Unternehmen positiv repräsentieren
- Ermittlung von Kundenbedürfnissen
- der erste Kontakt - ein wichtiger Augenblick
- Selbst- und Fremdbild - Auftritt und Wirkung
- die Macht der Worte - Kommunikation heute, überzeugend argumentieren
- in guter Erinnerung bleiben - Grundlagen der dauerhaften Kundenbindung
- professionelles Verhalten am Telefon - wer lächelt gewinnt Sympathien und Kunden
- Werkzeuge für die Öffentlichkeitsarbeit
- Optional: Emotional-Selling - zeitgemäße Techniken im Kundenkontakt (NLP, VAKOG, DISG)
- Optional: Mehr über sich selbst erfahren - der Teilnehmer erfährt in einem Selbsttest, welcher Typ er ist

Teilnahmevoraussetzungen
- Deutsche Sprache in Wort und Schrift

Nachweise
- Qualifikationsnachweis bei bestandener Prüfung (z.B. Sach- oder Fachkundezertifikat). Die dreiseitige Zertifizierung enthält die Urkunde, Benotung und Seminarinhalte
- Teilnahmebescheinigung bei Seminarteilnahme ohne Prüfung oder nicht bestandener Prüfung (die Prüfung kann maximal zweimal wiederholt werden)

Zertifikate und Bescheinigungen werden, je nach Seminarart, nach Seminarende ausgehändigt oder zu Händen des Teilnehmers an den Auftraggeber versendet!

Die Zertifizierung erfolgt in Kooperation mit dem VDRK Verband der Rohr- und Kanal-Technik-

Unternehmen e.V., Kassel.