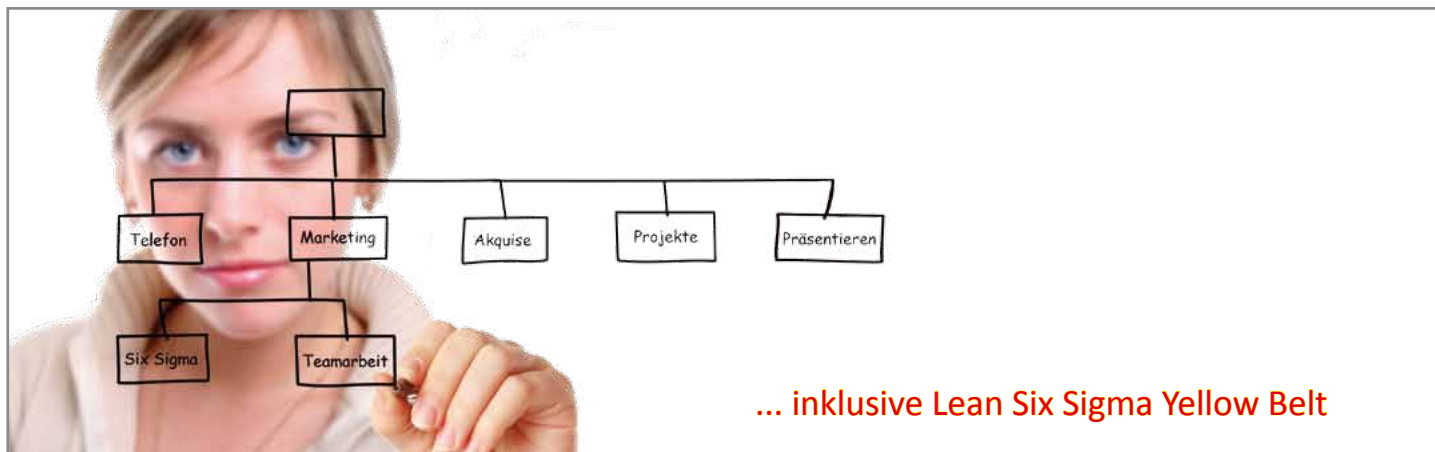


Experte Kundenberatung und Vertrieb



Bereichsübergreifendes Wissen mit international anerkanntem Hochschulzertifikat

Ihre Vorteile als „Experte Kundenberatung und Vertrieb“

Um den Umgang mit Kunden und Lieferanten vor Ort sowie am Telefon zu verbessern, werden Sie in den Grundlagen professioneller Kommunikation, der eigenen Präsentation und in Ihrem persönlichen Auftreten in praktischen Übungen geschult. In einem praktischen Projekt (Fallstudie) wenden Sie das Wissen in Ihrem persönlichen Fachbereich bzw. Unternehmen an, um den Lerntransfer zu sichern.

Sie möchten Ihr Wissen erweitern, auffrischen oder in den Vertrieb wechseln bzw. einsteigen? Durch das breit gefächerte Themenangebot können Sie das Wissen an jeder Position in den Bereichen Administration, Verkauf und Service sowohl im Innen- und Außendienst anwenden. Auch für Unternehmensgründer oder Quereinsteiger ist dieses Training besonders gut geeignet. Zusätzliche Tipps zum Selbstmarketing sowie eine persönliche Profilanalyse sind in dem Training auf Wunsch inbegriffen.

Modulares Studienpaket - Kein Trainigstag gilt als verloren!

Trainingsinhalte	Enthalten:
Experte Kundenberatung und Vertrieb (EKV)	100%
Lean Six Sigma Yellow Belt (LSSYB)	100%
Vertriebsmanager mit Lean Six Sigma (VMLSS)	65%

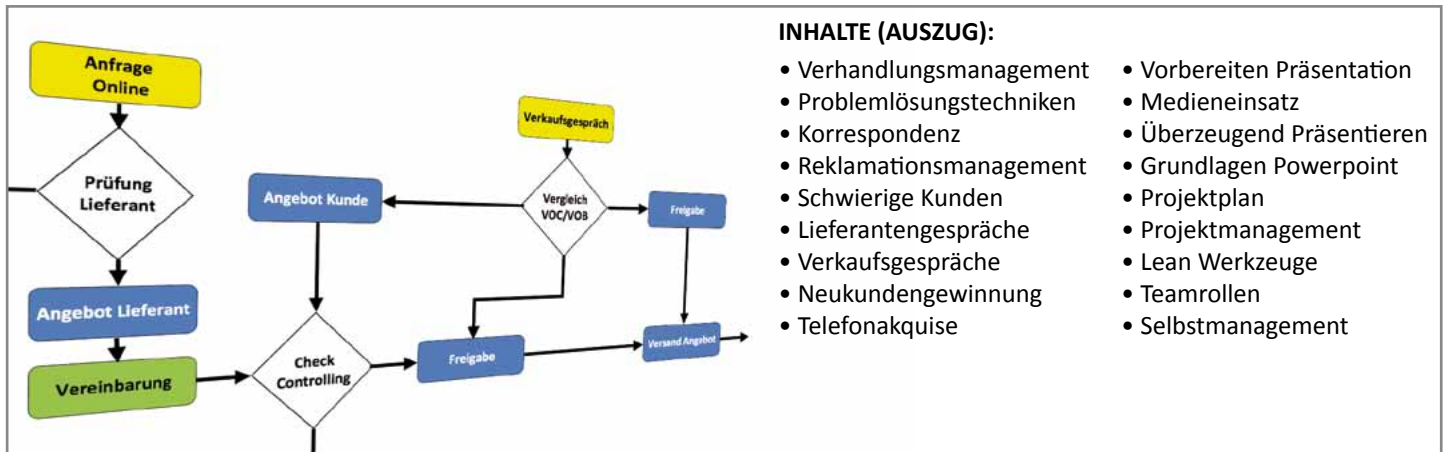
■ Diese Trainingsinhalte sind im Kurs Experte Kundenberatung und Vertrieb vollständig enthalten!

■ Diese Trainingsinhalte sind teilweise enthalten und können auf weitere Kurse angerechnet werden!

Beispiel: In dem Training Experte Kundenberatung und Vertrieb können die Zertifikate EKV und LSSYB nach erfolgreicher Prüfung erlangt werden. Die Inhalte des VMLSS sind zu 65% enthalten. Sie benötigen nur noch 6 statt 18 Tage, um den VMLSS zu erwerben.

...In Zusammenarbeit mit:

Das umfassende Training für den Vertrieb



INHALTE (AUSZUG):

- Verhandlungsmanagement
- Problemlösungstechniken
- Korrespondenz
- Reklamationsmanagement
- Schwierige Kunden
- Lieferantengespräche
- Verkaufsgespräche
- Neukundengewinnung
- Telefonakquise
- Vorbereiten Präsentation
- Medieneinsatz
- Überzeugend Präsentieren
- Grundlagen Powerpoint
- Projektplan
- Projektmanagement
- Lean Werkzeuge
- Teamrollen
- Selbstmanagement

12 Tage Blockunterricht. Auf Wunsch können Sie sich individuell einstufen lassen und weitere Trainingstage und/oder Gebühren der Ausbildung einsparen. Sprechen Sie uns an!

Was ist Lean und Six Sigma?

Lean Management und Six Sigma sind weltweit erprobte Methoden zur nachhaltigen Verbesserung von Prozessen in JEDEM Unternehmen. Die Werkzeuge von Lean und Six Sigma können in Kommunikation, Administration, Vertrieb, Produktion sowie in Finanzprozessen eingesetzt werden. Es handelt sich um das zur Zeit erfolgreichste Management-System zur Steigerung der Effizienz und Erhöhung der Kundenzufriedenheit.

Themenübersicht:

- Kommunikation
- Akquise & Verhandlungen
- Lean Six Sigma Marketing
- Teamarbeit & Konfliktmanagement
- Präsentationstechniken

Teilnehmerkreis:

- Kundenberater
- Administration
- Unternehmensgründer
- Servicepersonal
- Verwaltungsfachkräfte

Warum bei uns?

Durch unser modulares Trainingskonzept sparen Sie Zeit und Geld und erwerben zusätzliche Qualifikationen. Theorie- und Praxis (mit echten Beispielen) wechseln ständig ab, um Ihr neues Wissen sofort in der Praxis anzuwenden. Ihre persönliche Fallstudie sichert den Erfolg in Ihrem Unternehmen.

Welche Anerkennung haben Sie?

Lean und Six Sigma Methoden bilden sich immer weiter zur Schlüsselqualifikation heraus. Personen mit diesem Wissen sind auf dem Arbeitsmarkt gefragt. Das Abschlusszertifikat zum „Experten für Kundenberatung und Vertrieb“ wird nach Abschluss Ihrer Fallstudie und Bestehen einer schriftlichen Prüfung (Multiple Choice) von einer anerkannten Hochschule nach internationalen Regeln (ASQ - American Society for Quality) verliehen.

Tel. 05503 8050 300

Gebühr: 3.100 € + 19% MwSt.