

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach über den folgenden Direktlink im Web an:

www.praxis-akademie.ch/536X

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Reihenfolge der Anmeldungen wird berücksichtigt.

Kosten

Mitglieder Solothurner Handelskammer, SMZ, SWISS PRECISION, BPW, JCI und kgv-so

Seminar pauschal CHF 150.00 (inkl. allfälliger MWST)

Nichtmitglieder

Seminar pauschal CHF 225.00 (inkl. allfälliger MWST)

Die Rechnung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Aus organisatorischen Gründen werden wir bei Abmeldung nach Erhalt der Anmeldebestätigung 50% der Gebühr verrechnen. Ab 48 Stunden vor dem Anlass verrechnen wir die gesamte Gebühr. Selbstverständlich kann Ihre Anmeldung auch übertragen werden.

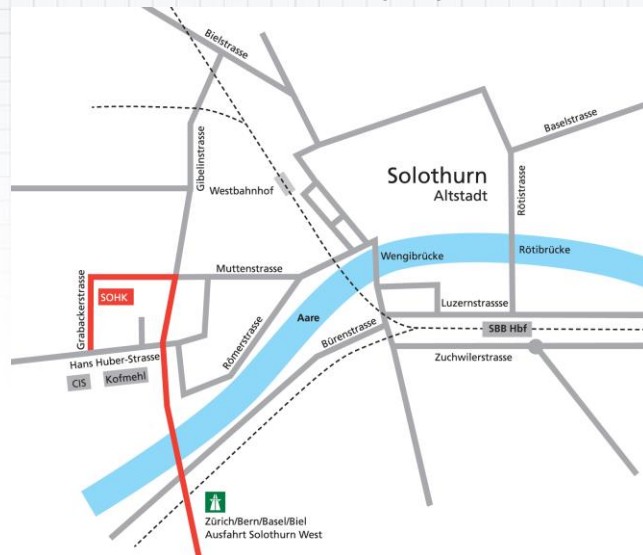
Durchführungsort

Solothurner Handelskammer
Grabackerstrasse 6
4502 Solothurn

ÖV ab Hauptbahnhof Solothurn:

Abfahrtsort C, Bus Linie 6 «Solothurn Allmend», Haltestelle «Schwimmbad».

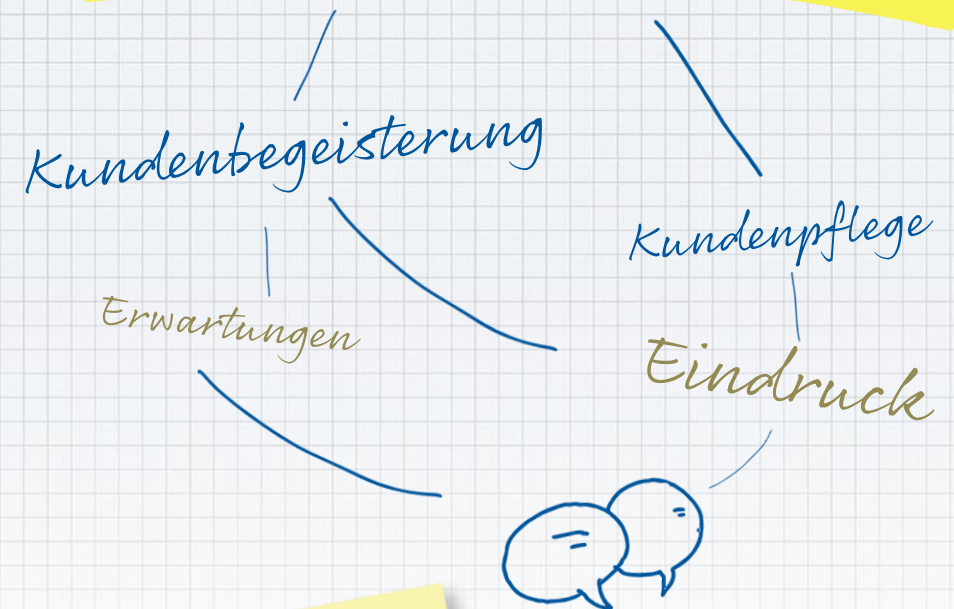
Für die Anreise mit dem Auto sind genügend Parkplätze vorhanden.



SOHK Praxis-Akademie

Wissens-Wert für Unternehmen.

Kundenorientierung heute



Datum: Mittwoch, 11. Mai 2022

Zeit: 16:00 – 19:00 Uhr, mit anschließendem Networking-Apéro

Ort: Solothurner Handelskammer, Solothurn

Inhalt: In diesem Seminar lernen Sie im Geschäftsalltag gekonnt gute Kundenbeziehungen aufzubauen und kundenorientiert zu agieren.

SOHK Praxis-Akademie

Wissens-Wert für Unternehmen.

Veranstaltungsinhalt

Zum Thema

Fachwissen ist gut, ist aber nicht alles, um bei Kunden gut anzukommen. Um erfolgreich im Geschäftsalltag agieren zu können, sind heute Attribute wie „über eine hohe Sozialkompetenz verfügen“, „authentisch wirken“, „positiv kommunizieren“ und „souverän auftreten“ relevante Faktoren für den Erfolg.

Sie möchten im Geschäftsalltag gekonnt gute Kundenbeziehungen aufbauen und kundenorientiert agieren?

Die Frage, ob Sie langfristig gute Beziehungen aufbauen können und kundenorientiert wahrgenommen werden, hängt vor allem davon ab, ob Sie Ihre Kunden erreichen, ob Sie sie persönlich überzeugen können und ob „der Funke überspringt“. Und der Funke kann nur dann überspringen, wenn Sie die Erwartungshaltungen Ihrer Kunden treffen/übertreffen und mit Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Verhalten und Ihrer Kommunikation überzeugen können.

Zielgruppe

Alle die im Kundenkontakt stehen und sich im Umgang mit Kunden weiterbilden möchten.

Inhalt

- Das sind die Erwartungshaltungen der heutigen Kunden
- Der Unterschied: Kundenzufriedenheit und Kundenbegeisterung
- Die Wahrnehmung des Kunden ist entscheidend – für Erfolg und Misserfolg
- Der erste Eindruck macht Eindruck
- Ein erfolgreicher Arbeitstag aus Sicht des Kunden
- Die Königsdisziplin: Kundenbegeisterung

Zielsetzung

Jeder und jede Teilnehmende erhält die entscheidenden Instrumente und Impulse, um für die eigene Beziehungsarbeit und Kundenorientierung einen wesentlichen Schritt weiter zu kommen.

Programm

- 16:00 Uhr Begrüssung**
Christian Hunziker, Stv. Direktor Solothurner Handelskammer
- 16:05 Uhr Die Grundlagen der heutigen Kundenorientierung**
- 17:15 Uhr kurze Pause**
- 17:30 Uhr Die Anwendung im Arbeitsalltag: Praktische Kundenorientierungsmassnahmen**
- 18:45 Uhr offene Fragen**
- 19:00 Uhr Schlusswort und Einladung zum Networking-Apéro**

Referent

Christian Leschzyk weist eine langjährige Kommunikations-, Führungs- und Schulerfahrung auf und setzt diese in Schulungen und Coachings praxisorientiert um. Bis 2005 war er in leitenden Positionen im Marketing und Verkauf tätig. Er ist seit 2005 Inhaber und geschäftsführender Partner der Imageagentur Stilgerecht in Wolfhalden (AR). Die Imageagentur Stilgerecht zählt zu den führenden Imageagenturen im deutschsprachigen Raum und arbeitet mit über 500 Unternehmen und vielen Einzelpersonen zusammen.

