

## Mehr Freude am Kunden

31.12.2007, 13:28 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *zirkik communicate*

---



Jürgen Zirbik - Trainer, Moderator, Coach - zirkik communicate

Workshopserie für bessere Kundenbeziehungen: Im ersten Halbjahr 2008 bietet zirkik communicate drei aufbauende Workshops „Kundenbegeisterung I, II, III“ an. Im Basiskurs I erfahren die Teilnehmer vieles über Kundenverhalten und die sieben Schritte zur Kundenzufriedenheit. Aufbaukurs zwei beschäftigt sich vor allem mit der persönlichen Kundenkommunikation. Hier lernen die Teilnehmer den Gebrauch psychologischer Werkzeuge vor allem aus dem Neurolinguistischen Programmieren (NLP), um Kunden individuell zu begegnen und für den Kunden nutzbringend zu überzeugen. In Teil III kommen Werkzeuge aus dem Kundenmanagement hinzu, wie beispielsweise der effiziente und kundengewinnende Einsatz von Customer Relationship Management Systemen.

Die Termine zu den Workshops:

<http://www.zirkik-communicate.de/index.php?id=8>

Schneller zu mehr Ergebnis

Zirkik setzt moderne Lehr- und Lernmethoden ein, die Lehr- und Lernzeiten verkürzen, wie beispielsweise accelerated learning, die sogenannte Turbo-Workshop-Methode, mit der bis zu 30 Prozent der Seminarzeit eingespart werden kann. Erkenntnisse aus Lern- und Handlungspsychologie und Methoden aus dem neurolinguistischen Programmieren (NLP) erhöhen den Umsetzungserfolg. Als Trainer versteht sich Zirbik als Sparringspartner und provoziert die Teilnehmer, wirklich über Ihre Fähigkeiten, Ihre Besonderheiten und Strategien nach zu denken. „Ich habe es meist mit gestandenen Profis zu tun und die genießen durchaus einen Trainer, der Sparringspartner ist. Notwendig ist es auch, denn so mancher Teilnehmer weiss wenig Wichtiges von Kunden und Interessenten. Da ist Aufrütteln hilfreich“, fasst Zirbik eine immer wiederkehrende Erfahrung zusammen.

### Mehr Kundenorientierung notwendig

„Schönreden bringt nichts. Unternehmen verlieren Kunden, weil Mitarbeiter zu bequem oder zu faul sind, weil sie keine Ahnung haben oder weil ihnen der Kunde einfach völlig egal ist“, provoziert Zirbik, „sie kümmern sich um Produkte, Lager, Fuhrpark, Einrichtung usw. Würden Sie sich mehr um ihre Kunden kümmern, hätten sie mehr davon“, so Zirbik. Dazu beobachtet Zirbik, dass meist ein Gegensatz zwischen den harten Botschaften in Broschüren und Werbung bezüglich Kundenorientierung und Service und der Praxis besteht. Diese Unstimmigkeit, in der Psychologie Dissonanz genannt, verstärkt die Enttäuschung des verärgerten Kunden.

### Zufriedene Kunden bringen doppelt Gewinn

Untersuchungen zeigen, wie wichtig echte Kundenorientierung ist. Sie ist keine Hexerei, funktioniert aber nur, wenn sie verlässlich und kontinuierlich von allen Mitarbeitern Top-down gelebt wird. Dazu muss man nicht den Geburtstag, des Kunden und seiner gesamten Verwandtschaft, einschließlich Schuhgröße und Lieblingsfarben wissen (o.k. den Geburtstag zu wissen ist schon ganz gut). Es genügt echtes Interesse am Kunden, an seiner Person, seinen Wünschen und Bedürfnissen, es genügt Management by GMV – gesundem Menschenverstand. Und auch den gilt es in den Workshops von zirbik communicate zu entwickeln, wieder zu entdecken und mit in die Praxis zu nehmen.

## Portrait

zirbik communicate ist ein Einzelunternehmen mit den Schwerpunkten Training von Kundenkommunikation, Coaching von Unternehmern und Führungskräften, Moderation von Geschäftsmeetings - Motto: Schluss mit lustig. Gemeinsames Ziel: Verbessern der persönlichen Kommunikation, um Kunden, Partner und Mitarbeiter zu überzeugen und zu begeistern.

### Inhaber Jürgen Zirbik:

Jürgen Zirbik, 50 Jahre, Pädagoge, Journalist, Autor. Über 20 Jahre Erfahrungen in Medien und Agenturen, als Hörfunk- und TV-Moderator, als Chefredakteur und Mediengeschäftsführer, als PR-, Marketing- und Kommunikationsberater, als Moderator, Coach und Trainer.

Mit Hang zu stets Neuem, zu Wissen, zu Kunst, Musik und Sport und vor allem ... zu Menschen!

---

News-ID: 179619 • Views: 115 (Stand: 30.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/179619/Mehr-Freude-am-Kunden.html>