

Die Bedeutung einer optimalen Kundenbeziehung

19.04.2012, 09:34 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Management-Institut Dr. A. Kitzmann*

Eine knappe Begrüßung und ein noch knapperes Ende, lange Warteschleifen und unbeantwortete Fragen. Dieser Ablauf gehört oftmals leider zum gewohnten Alltag bei Kundengesprächen in Büros und Servicehotlines. Häufig ist die gewohnte Routine und die fehlende Motivation der Grund, jedoch müssen Mitarbeiter auch mit Zeitmangel und komplexen Problemstellungen kämpfen.

Gezielte Lösungen für die Anfragen des Kunden – viel zu oft nicht vorzufinden. Daraus resultiert die Frage: Was wünschen sich unsere Kunden? Womit können wir sie zufriedenstellen und ihren Erwartungen gerecht werden? Und wie schafft man nun genau Sympathie und Vertrauen in einer Kunden-Mitarbeiter-Beziehung? Eine konstante Motivation und immerwährende Freundlichkeit sind teilweise schwer beizubehalten, jedoch können diese Fähigkeit aufgezeigt und trainiert werden.

Gestalten Sie die Beziehung zu ihrem Kunden und erkennen Sie, dass bereits kleine Veränderungen Großes vollbringen können. Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann bietet hierzu zahlreiche Seminare an, wie unter anderem das Seminar „Kundenorientierung - Beziehungen zu Kunden erfolgreich gestalten“.

Hierbei wird den Teilnehmern die Möglichkeit geboten, sich effektive Techniken zur Kundengewinnung und auch –erhaltung anzueignen, wie beispielsweise das Nutzen von Ich-Botschaften oder gewissenhaftes Zuhören. Professionelle Freundlichkeit, positive Ausstrahlung und auch eine lösungsorientierte Gesprächsführung können erlernt werden, auch wenn dies zunächst einmal nicht immer leicht fällt. Unsere Trainer sind daraufgehend geschult, sich auf die individuellen Stärken und Schwächen der Teilnehmer einzulassen und gemeinsam mit ihnen zu einem gewünschten Ergebnis zu gelangen.

Letztendlich generieren Unternehmen durch eine gezielte Kundenorientierung den gewünschten Wettbewerbsvorteil und stimmen nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter glücklich. Gerne beraten wir Sie persönlich bei der Umsetzung Ihrer Ziele unter: 0251/ 202050 oder besuchen Sie auch unsere Website: www.kitzmann.biz.

Portrait

Das Management-Institut Dr. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. In Form von Seminaren (maximal 12 Teilnehmer) und in Form von persönlicher Beratung werden vielfältige Themenbereiche angeboten. Die Seminare werden extern und firmenintern durchgeführt. Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet. Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

News-ID: 625590 • Views: 88 (Stand: 25.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/625590/Die-Bedeutung-einer-optimalen-Kundenbeziehung.html>