

Beantwortung der 3 Fragen durch die Teilnehmer, Kommunikationstraining für ServiceTechniker im AD Gruppe2; Sep.2017

① Welche Erkenntnisse nehme ich für mich mit?

viele Entscheidungen der Kunden passieren Unterbewusst
jeder ist manipulierbar
man kann den Kunden positiv gegenüber treten
Kundengespräche bewusster führen
zu meine jetzige Erfahrung noch mehr dazu mitgehen
Bessere Argumente beim Kunden
- Alle Menschen "ticken" gleich

② Wie werden sich durch diese Erkenntnisse meine Gespräche im Alltag wandern?

- ich noch öfters mit den Kunden reden können
- ich kann besser auf "Problemkunden eingehen"
- Zufriedener Kunden, besonders "Problemkunden"

Leichter durchs gesamte Leben
Mehr Freude an der Arbeit
Für beide Seiten zufriedenere Ergebnisse erzielen
Durch mehrere Blickwinkel Arbeit besser verstehen und erledigen.

③ Welcher ROI erlebte ich dadurch bei Fr. Rede?

Einen möglichst hohen Zufriedenere Kundenschaft
evtl. mehr Einnahmen
Höherer Stellenwert
- Die Firma plant in Zukunft mit mir.

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim
Tel. + Fax 06135 / 93 37 29 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de
www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.
Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.