THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

Beziehungsmanagement

Inhalt

- Stärkung von Handlungs- und Kundenorientierung
- Aufbau von authentischen und nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Herstellung von Vertrauen, Freude an der Zusammenarbeit
- Simulation zur Festigung des Lernprozesses



Rollen / Zielgruppen

- Beratung/ Consulting
- Business Development Management
- Customer Success Management
- Führungsnachwuchs
- Geschäftsführung von KMUs
- HR Business Partner
- Relationship Management
- Unternehmensgründer*innen
- Vertriebsabteilung

Module

- Kunden "wirklich" verstehen lernen.
- Beziehung als innere Verpflichtung sehen
- Glaubwürdigkeit aus Kundensicht betrachten
- Kunden professionell beraten
- Wert(e) für und mit Kunden erzeugen
- Wie entsteht echte Partnerschaft?

Kompetenzen die vertieft werden

- Auffassungsgabe
- Empathie
- Ergebnisorientiertes Arbeiten
- Fairness
- Handlungsorientierung
- Integrität & Vertrauen
- Kundenorientierung
- Umgang mit Konflikten
- Zuhören / Gelassenheit / Kreativität

2 Tage - Workshop