

Vertriebswerkstatt



Der persönliche Kontakt zur Kundin und zum Kunden ist oft die beste Gelegenheit, Vertriebsthemen anzusprechen. In Zeiten geöffneter Märkte sind gerade Energieversorger daran interessiert, sich mit aktivem Service positiv zu positionieren.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Kundenservice sind das „Gesicht“ des Unternehmens. Oft gibt es hier aber noch Berührungspunkte, weil Vertriebsthemen in der Vergangenheit weniger im Mittelpunkt gestanden haben.

Das Handwerkszeug für diese Herausforderung nehmen wir in unserer Werkstatt in den Blick. Ganz praxisnah und handfest.

Ihr Bedarf

- ▶ Kommunikative Standards vermitteln oder auffrischen
- ▶ Auf Kundensignale schnell und sicher reagieren
- ▶ Mit passgenauer Argumentation bedarfsgerecht überzeugen
- ▶ Mit herausragender Kundenbetreuung den Unterschied am Markt machen
- ▶ Kundinnen und Kunden begeistern

Unsere Lösung

- ▶ Maßgeschneiderte Trainings für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ▶ Praktische Übungen mit hohem Nutzwert
- ▶ Anschauliche Unterlagen als „Werkzeugkasten“ der modernen Kundenkommunikation
- ▶ Für alle Kommunikationskanäle

Unsere Kompetenz

- ▶ Langjährige Expertise für exzellenten Service – branchenübergreifend
- ▶ imug Trainer mit umfassender Praxis-Erfahrung
- ▶ Ob inhouse bei Ihnen oder bei uns im imug – Sie haben die Wahl
- ▶ Der Trainings-Baustein ist eingebettet in ein umfassendes Konzept zur Service Excellence