

SEMINAR

imug

Tagesseminar

Beschwerde-Werkstatt



13. Oktober 2020

in Hannover

09:00 - 17:00 Uhr



Kein Zweifel – Beschwerden werden heute als **Chancen** verstanden. Die Zeiten sind vorbei, dass Beschwerdeführer als Störenfriede wahrgenommen wurden, heute ist man dankbar für die **Gelegenheit**, die eigenen Prozesse und Services kritisch betrachten zu können. Und natürlich möchte man die **Beziehung** zum Beschwerdeführer selbst weiter **stärken**, wenn er sich schon meldet. Stimmt doch alles, oder? Und ist gelebte Praxis – auch in Ihrem Unternehmen?

Bei allem guten Willen ist die Bearbeitung von Beschwerden immer noch die Königsklasse der Kundenkommunikation. Die Beziehung ist erst einmal getrübt, denn der Kunde ist unzufrieden. Und daher nicht immer ganz einfach im Umgang:

... **Vielleicht ist sein Wunsch nicht im Bereich des Machbaren?**

... **Oder der Fehler lässt sich nicht so einfach wieder gutmachen?**

... **Oder der Kunde droht mit Kündigung?**

Wie mit all dem umgehen? Alle diese und noch weitere Fallstricke in der Beschwerdekommunikation nehmen wir für unsere Werkstatt in den Blick. Ganz praxisnah und handfest.



Ansatz des Tagesseminars ist es, die Sensibilität für den eigenen Kommunikationsstil zu fördern. Es steht dabei die Fähigkeit zu Serviceorientierung und **wertschätzender Kommunikation** im Mittelpunkt.

Das Training ist für eine kleine Gruppe bis fünfzehn Teilnehmerinnen und Teilnehmer konzipiert. An konkreten Beispielen wird erarbeitet, wie Ihre Beschwerdekommunikation **kundenorientierter** gestaltet werden kann.



Inhalte des Seminars

Aktiv die Beziehung managen

- ▶ Den Aufwand der Kundinnen und Kunden würdigen
- ▶ Einen Dialog unter Partnern und auf Augenhöhe führen
- ▶ Wertschätzung demonstrieren
- ▶ Den Kunden positiv überraschen

Beratungschancen auch bei einer Beschwerde nutzen

- ▶ Den Sachverhalt in der Sprache des Kunden erläutern
- ▶ Informationen verständlich transportieren
- ▶ Den Bedarf des Kunden erkenne und eingrenzen
- ▶ Mit dem Vorteil für den Kunden argumentieren

Das Minimalziel: Akzeptanz herstellen

- ▶ Klar und eindeutig kommunizieren
- ▶ Eine Win-win-Lösung anstreben
- ▶ Ein „Nein“ selbstbewusst, aber kundenorientiert vertreten
- ▶ Alternativen finden und „verkaufen“

Ihr Nutzen



- ▶ Bausteine kundenorientierter Kommunikation gezielt einsetzen
- ▶ Eigene Praxisbeispiele ausprobieren
- ▶ Konkrete Formulierungen passend zum Unternehmenskontext entwickeln
- ▶ Sich mit Teilnehmer/-innen anderer Unternehmen austauschen
- ▶ Aussagekräftige Seminarunterlagen

Trainer



Andreas Schielke

... ist ausgebildeter Lehrer und Geisteswissenschaftler. Viele Jahre war Herr Schielke Führungskraft und Trainer im Customer Care. Für die imug Beratungsgesellschaft ist er als Trainer und Senior Berater im Bereich Customer tätig.

Er führt Service- und Korrespondenzanalysen durch und optimiert die Kommunikation für Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Darüber hinaus qualifiziert, trainiert und coacht er Mitarbeitende bei der Umsetzung moderner Kundenkommunikation.

Veranstalter



Die imug Beratungsgesellschaft

Forschung – Beratung – Service

Wir beachten, dass Kundinnen und Kunden, aber auch Mitarbeiter/-innen heute komplexere Erwartungen haben. Unser Analyse- und Beratungsansatz ist nachhaltig. Für uns gehören Kundenorientierung, Führungskompetenz, Mitarbeiterorientierung und gesellschaftliche Verantwortung zusammen. Auf die Balance kommt es an.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage: www.imug.de



Bild: www.google.com

Veranstaltungsort

... ist der modern ausgestattete Seminarraum der **imug Beratungsgesellschaft**, in Hannover. Nur 12 Gehminuten vom ICE-Hauptbahnhof entfernt ist der Veranstaltungsort zentral gelegen und gut erreichbar. Bei Bedarf reservieren wir Ihnen gern ein Hotelzimmer, gleich nebenan.

imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH

Postkamp 14 a
30159 Hannover

Ihre Anmeldung:

Anmeldung zur Beschwerde-Werkstatt

Ich melde mich für den **13. Oktober 2020** an.

Alternativtermin

Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine.

Die Teilnahme kostet pro Person 690,- € zzgl. MwSt., einschließlich Seminarunterlagen, Getränke und Mittagessen.

Vorname _____	Name _____
Unternehmen _____	Funktion _____
Tel. _____	E-Mail _____
Str + Nr / Postfach _____	
PLZ _____	Ort _____



Auf Ihre Anmeldung oder Fragen freut sich: **Ximena Steckhan**

Mail steckhan@imug.de | Tel +49 511 121 96 38 | Fax +49 511 121 96 95