



Kundenbeziehungen Neu Durchlebt

Kundenzentriertes Verkaufen für Konferenzdolmetscher III

Workshop für Erfahrene

Martin Beuster



Re-thinking the customer relationship

con[**text**]
translation interpreting localisation

von der Theorie zur Praxis...





Re-thinking the customer relationship

con[**text**]
translation interpreting localisation

Lernziele

- Den Sprung von der Theorie zur Praxis schaffen
- Die Kernprinzipien des kundenorientierten Verkaufens auffrischen
- Praktische Erfahrung der letzten zwei Jahre reflektiv aufarbeiten
- Den Perspektivwechsel zur Wahrnehmung des Kunden schaffen
- Mit zielführenden Kommunikationsmustern vertraut werden



Schulungsansatz

- Ihr werdet zur Praxis des erfahrungsgeleiteten Lernens mit starkem Bezug auf emotionale Intelligenz angeleitet
- Die theoretischen Konzepte des kundenorientierten Verkaufens werden in der Analyse Eurer konkreten Erfahrungen erarbeitet
- Anschließend werden zielführende Kommunikationsstrukturen im Rollenspiel erlebt und analytisch aufgearbeitet
- Am 3. Tag gibt es Gelegenheit zum Einzel-Coaching bzw. Coaching in Kleingruppen