



Warum ein Orange Concept Kommunikations Training?

Das Orange Concept Sales Training (2Tage) unterstützt Mitarbeiter sowohl im Aussen- als auch im Innenvertrieb. Die Grundlagen der Kommunikation mit Kunden wird deutlich verbessert.

Der Seminarleiter kennt die täglichen Herausforderungen im Umgang mit Kunden aus eigener Erfahrung. Er ist ein Moderator, der in konstruktiver Art und Weise die Teilnehmer/Innen auf einem Stück ihres Berufsweges begleitet.

Unser Alleinstellungsmerkmal? Die Nähe zur Praxis.

Unsere Teilnehmer bringen Ihre Fallbeispiele ein, Trainieren live in der Gruppe das Gespräch, bekommen Feedback und wenden das Trainierte sofort in der Praxis an.

Wie gehen wir vor?



Jeder Trainingstag beinhaltet 1 zentrales Thema, mit den Praxisübungen angewendet und vertieft wird. An beiden Tagen befassen wir uns mit den Grundlagen der Kommunikation. Worauf kommt es an? Wie wirke ich auf mein Gegenüber und wie kann ich das beeinflussen? Wie verhalte ich mich am Telefon?

Pluspunkte für Sie und Ihr Unternehmen?

- Höhere Mitarbeiterzufriedenheit und dadurch höhere Kundenbindung
- Ablegen der «Scheuklappen», Mut zur Veränderung
- Erfolgreiche und effektive Gesprächsführung mit Kunden
- Kennenlernen und analysieren der eigenen Erfolgsquoten
- Terminieren leicht gemacht
- Reklamationen werden zu Chancen