

Teilnehmer

- » **Geschäftsführer**
- » **Key - Account - Manager**
- » **Marketing - Manager**
- » **Vertriebs - Manager**
- » **Außendienst - Leiter**
- » **Innendienst - Leiter**
- » **Call Center - Manager**

[▲Top](#)

Ziele

Die Teilnehmer werden

- » **über die Ausgangssituation im derzeitigen Kunden - Management informiert**
- » **Top - Trends für Kunden - Management kennenlernen**
- » **neue Spielregeln und Anforderungen für ein erfolgreiches Kunden -**

Management kennenlernen

[▲Top](#)

Lehr- / Lernmethoden

- » Interaktionen, gruppendynamisches Lernen
- » Einzel- und Gruppendiskussionen
- » Kunden - Coaching live
- » Einzel- und Gruppen - Feedback
- » mind sessions, brain gym

▲Top

Inhalt

Zukunftsorientiertes Sales Management

- » Der Kunde der Zukunft
- » Wandel von sozialen Werten und Kundenbedürfnissen
- » Neue Standards im high tech Trendsetter - Markt
- » Das neue Gehirn und neue Kommunikations - Wege
- » Mind - Management für den Kunden der Zukunft
- » Interaktives Kunden - Management
- » Kunden - Management via Szenen - Management
- » Kunden - Management via Netzwerk - Management
- » Mimetisches Kunden - Management
- » Evolutionäre Verkaufs - Prozesse
- » E - Commerce

▲[Top](#)

Bitte
[kontaktieren](#)