



Persönlichkeitsentwicklung & Selbstmanagement

Beziehungsmanagement

Ein Unternehmen geht eine Reihe von Geschäftsbeziehungen ein, die gepflegt werden wollen und bei denen die Geschäftspartner die unterschiedlichsten Ansprüche an das Unternehmen stellen. Der Erfolgsfaktor der Zukunft ist die Beziehungsfähigkeit der Menschen.

Inhalt

Was unterscheidet Auftraggeber von Geschäftspartnern?
Mein Bild vom Kunden, taugt es zum Beziehungsaufbau?
Wie funktioniert und was ist eine Kundenbindungsstrategie?
Wie baue ich Beziehungen auf und nutze sie?
Wie verknüpfe ich Beziehungen zu einem Netzwerk?
Wie lassen sich Beziehungen akquisitorisch nutzen?
Vorstellen konkreter Aktivitäten, um wertschöpfende Beziehungen aufzubauen.
Tipps und Tricks zu einem erfolgreichen Beziehungsmanagement

Ziele

Sie lernen, wie Beziehungsmanagement ein Netzwerk aufbauen kann und damit tragfähig wird. Sie erfahren, wie man der Kundenbeziehung eine neue Qualität gibt.

Methodik

Kurzreferate, Teamarbeit, Gesprächs- und Argumentationstraining, Video-Feedbackübungen.

Dauer

2 Tage