

Fabian Straub TripleT

Modul 8: Bestandskundenbetreuung

½ bis 1 Tag

Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss, weshalb der Verkauf ein stetiger Prozess ist, da die Beziehung durch guten Service und sorgsame Nachbearbeitung vertieft werden kann. Nutzen Sie den Umstand, dass aus Kundensicht der Beginn einer Geschäftsbeziehung mit dem Abschluss entsteht, für Anschlussgeschäfte. Dieses Modul gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, mit der Sie eine dauerhafte Kundenbeziehung etablieren, festigen und beleben können.

„Eine Festung erobern ist leicht, sie zu pflegen ist die Kunst“.

1. Pflege einer langfristigen Beziehung
2. Ganzheitlicher Betreuungsansatz
 - A) Implementierungs-Begleitung
 - B) Kundenzufriedenheits-Management
 - C) Neugeschäftschancen
 - D) Anwalt des Kunden

¼ Tag ohne Übung

Sonst ½ Tag