

Was bindet unsere Kunden an unser Unternehmen? Welche Möglichkeiten gibt es diese Bindung aufzubauen, zu erhalten und zu vertiefen? Welcher Nutzen entsteht daraus? Das sind Fragen, die in diesem Kurs beantwortet werden.

Ihr Nutzen

Konkrete Beispiele aus der Praxis zeigen den Nutzen und geben Anregungen, eigene Kundenbindungskonzepte zu entwickeln. Theoretische Grundlagen aus Psychologie und Forschung runden die Information ab.

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 50,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

3 Stunde(n)/Hour(s)

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen. Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

Seminarinhalte

- * Kursvorstellung: Kundenbindung
- * Kundenbindungsinstrumente
- * Kundenkommunikation
- * Reklamationen richtig bearbeiten
- * WinWin-Kundenbindung
- * Quiz zum Kurs „Kundenbindung“

