



Umzugsberater II

Vertrauen gewinnen

Der „Feinschliff“ im Vertrieb. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern wichtiges Basiswissen um im preisumkämpften Umzugsmarkt erfolgreich zu sein oder zu werden. Dabei werden Kommunikationstechniken, praxisbezogene Fragetechniken, Reklamationsbearbeitung und Rollenspiele methodisch angewandt.

Seminarinhalte:

- Positive Gestaltung der Kontaktphase und Vorbereitungen zur Umzugsbesichtigung
- Fragetechniken zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen und evtl. Wettbewerbssituationen
- Behandlung von Kundeneinwänden
- Kommunikationsregeln für den Umgang mit Kunden
- Reklamationsbearbeitung und Qualitätskontrolle

Details

Teilnehmerprofil:

Das Seminar richtet sich an „Berufseinsteiger“ sowie an Personen mit branchenspezifischer Erfahrung im Umzugsverkehr.

Seminardauer:

1 Tag

Wir empfehlen Ihnen die zusammenhängende Buchung der Kurse **Umzugsberater I** und **Umzugsberater II**.

Weitere Schulungen:

Siehe Schulungsplan oder im Internet unter:
www.dmg-ag.com (Produkte & Leistungen / Qualifizierung und Beratung)

Anmeldung

Ihr Schulungsteam
Tel.: 06145 5442-180
Fax.: 06145 5442-176
E-Mail: service@dmg-ag.com