

Motzer & Co.

Reklamationshandling auf Stufe Champions League

Donnerstag, 9. Februar 2000+17 von 13.30 bis 17.00 Uhr, im Seminarraum „IdeenReich“ bei NeumannZanetti & Partner in Meggen

Der ideale Donnerstagnachmittag für alle, die dafür sorgen wollen, dass ihre Lösungen nicht ungehört versanden. Und diejenigen, die sich von Motzern nicht mehr aus der Ruhe bringen lassen wollen.

Nach diesem Power-Seminar werden Sie

- verstehen, weshalb verärgerte Kunden Ihnen oft nicht zuhören
- Killerphrasen vermeiden, welche Reklamationsgespräche in die Länge ziehen
- souverän auf Reklamationen eingehen und mit Sympathie punkten
- in kniffligen Situationen glänzend agieren und dadurch die Kundenbindung erhöhen

Ihr besonderer Vorteil

Sie erhalten die wichtigsten Tipps zusammengefasst im praktischen Kleinformat – ideal einsetzbar für Ihren Arbeitsalltag.

Der Mehrwert für Ihr Unternehmen

Sie reagieren in heiklen Situationen sympathisch und souverän und machen Motzer zu Fans.

Ihre Trainerin

*„Wollte ich alles machen
wonach mir ist...
bräuchte ich dringend Flügel.“*

Andrea Lüthi



Ihre Investition pro Person

CHF 440.00
zuzüglich CHF 49.00
Seminarpauschale

Übrigens: Kunden, die sich für dieses Seminar anmelden, interessieren sich auch für das Thema „Verblüffend gut telefonieren“, das am gleichen Tag vormittags stattfindet.