

Berlin, im März 2019

Sehr verehrte Damen! Sehr geehrte Herren!

Heutzutage gehen Kunden zielstrebig bei der Suche nach Produkten oder Dienstleistungen vor. Sie sind gut informiert und selbstbewusst im Konsumverhalten. Gerade im Internet finden wir Angebote und Produkte, die wir vergleichen oder sogar bewerten können.

Zielsetzung: Der Workshop vermittelt in kürzester Zeit Tools, die zum kundenorientierten Verhalten beitragen; Kundenbindungsinstrumente werden besprochen und Erfolgsfaktoren analysiert.

Zielgruppe: Geschäftsführende Inhaber, Fach- und Führungskräfte aus mittelständischen Betrieben, die ihr Kundenbindungsmanagement optimieren wollen.

Workshop Inhalte:

1. Lohnt sich Kundenbindung?
2. Kundenorientiertes Verhalten
3. Kundenbindungsinstrumente
4. Erfolgsfaktoren der Kundenbindung
5. Empfehlungen und Tipps
6. Messung der Zufriedenheit der Teilnehmer



Weitere Informationen

Tagungsort: Hotel Villa Kastania, Kastanienallee 20/ Bayernallee 1, 14052 Berlin, Dir. A. Diecke, Telefon 030-3000020

Termin & Zeiten: **29.04.2019, von 14:00-18:00**

Teilnehmende: 5-10 Inhaber, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte mit Kundenverantwortung

Netto-Investition pro Teilnehmer: **€ 149** zzgl. MWST für BVMW und HOTQUA Mitglieder
€ 199 zzgl. MWST für Nichtmitglieder

Leistungen: Schulungsunterlagen, ein Teilnahmezertifikat, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Snacks.

**Mit freundlichen Grüßen,
Ihr Christian Würzburg und Frank Höchsmann**

Fax-Anmeldung bitte bis zum 22.04.2019 unter 030-40107715

Teilnehmer/ -in		Rechnungsanschrift / Ansprechpartner AP
BVMW __	HOTQUA __	
Name:	Vorname:	
Name:	Vorname:	