

Klantgericht Leiderschap vanuit écht contact.

Het geheim van een goede relatie is écht contact. Maar wat is dat eigenlijk? We weten allemaal intuïtief wanneer iets onecht is. Dan gaat er zo'n waarschuwend stemmetje piepen.... Het omgekeerde komt gelukkig ook voor. Als je dát ervaart, gaat er energie borrelen, begint je hart sneller te kloppen. Dan gaan ideeën stromen en vliegt de tijd voorbij. Dit is waar je naar zoekt als je met mensen bezig bent. Dit is écht contact.

Van klanthinleving...

Oprechte aandacht en interesse: dat is waar mensen blij van worden en waar je enthousiasme mee aanwakkert. In deze training leer je hoe je van daaruit relaties opbouwt. Je ontdekt hoe je écht contact maakt en houdt. En hoe je (met je team) het positieve verschil kunt maken in alle contactmomenten tussen je klant en je bedrijf. Dit is de basis van écht contact.

... naar klantbeleving!

Tijdens de training ervaar en leer je hoe je met écht contact de basis legt voor een organisatie die draait om klantbeleving. In zo'n organisatie wordt alles georganiseerd voor en rond de klant. Zijn/haar beleving staat centraal in de processen. Je ontwikkelt je leiderschapsstijl en je leert wat je moet doen (en laten). Als je organisatie vanuit écht contact werkt, kloppen nieuwe klanten 'als vanzelf' bij je aan! En.. je krijgt er ook trouwere relaties en gelukkigere medewerkers door.

De Training

Tanja en Sandra van SSZTrainingen en Peter en Jacqueline van Peter Vader Trainingen begeleiden je op deze weg naar écht contact. Zij inspireren, confronteren, spiegelen en dagen je uit om je mindset en het thema klantgericht leiderschap te onderzoeken en te bevragen. Je gaat aan de slag met het formuleren van 7 zekerheden voor jouw bedrijf. Dat zijn 7 garanties voor de klant. Geen vage doelen, maar concrete handelingen op de werkvloer die het verschil gaan maken voor jouw klanten.

Je wordt gecoacht en begeleid bij het implementeren van je actieplan en je verruimt je kijk op ondernemerschap door te leren van anderen. Dit maakt deze training een beleving die verder gaat dan een powerpoint of een boekje. Praktisch, afwisselend, inhoudelijk en.. met humor!



Resultaat

- Na deze training kun je de volgende kennis en vaardigheden meenemen je bedrijf / organisatie in:
- Je kent de principes van klantgericht leiderschap en weet waar de verbeterpunten voor jouw bedrijf liggen.
 - Je hebt 7 zekerheden geformuleerd die kenmerkend en onderscheidend zijn voor jouw bedrijf en je hebt een actieplan voor implementatie op de werkvloer.
 - Je weet hoe je het contact met bestaande klanten kunt optimaliseren.
 - Je kunt écht contact maken met nieuwe klanten.
 - Je hebt veel nieuwe contacten opgedaan.

Praktisch

Data

Vrijdag 19 en zaterdag 20 oktober 2018
Vrijdag 14 december 2018

Prijs per persoon

€1750,- exclusief 21% btw.

Tijden

De training start op op alle dagen om 10:00 uur.
Op vrijdagavond 19 oktober is er een avondprogramma.

Meer informatie

- Tussen de 2 daagse in oktober en de terugkomdag in december worden er in overleg coach afspraken gemaakt.
- Overnachting kan worden geregeld.



Aanvullende informatie

Meer weten over deze training? Stuur een mail via info@petervader.nl.