



KundenmanagerIn (IHK)

QUALIFIZIERUNG

WEITERBILDUNG

AUSBILDUNG

Die Teilnehmenden des Lehrgangs verfügen über effektive Techniken und Methoden, um Beziehungen und Kommunikation erfolgreich, motivierend und zielorientiert zu gestalten. Die Teilnehmenden erkennen ihre Ressourcen und lernen, diese konstruktiv einzusetzen. Sie erarbeiten verschiedene Modelle zur Zielerreichung, Organisation, Konfliktlösung und Kundenakquise und können bei der Arbeit in der Gruppe oder im Team, aber auch beim direkten Umgang mit dem Kunden davon profitieren.



Termine 2024

Modul 1-3:
19. – 21. Februar

Modul 4-6:
26. -28. Februar

Jeweils von 09:00 – 17:00 Uhr



Inhalte

Grundlagen der Rhetorik
Kommunikationsgrundlagen
Zeitmanagement
Konfliktlösungsmodelle
Stressbewältigung
Kundenbindung



Abschluss

KundenmanagerIn (IHK)



Investition (zzgl.)

2.100 €
Förderung von 40% der
Seminarkosten über das
Förderprogramm „Kompetenz
durch Weiterbildung“



Durchführungsort

Unternehmensberatung
RANKERS GMBH
Bleichstraße 3
66111 Saarbrücken



AnsprechpartnerIn

Karin Rankers
0151 252 120 82
karin.rankers@rankers.gmbh