

Monteur als ambassadeur (speciaal voor de landbouwmechanisatie monteur)

Inhoud cursus:

- * De opbouw van een klantgericht gesprek
- * Het neerzetten van een professionele indruk
- * Uw collega is ook een klant
- * Vraagstellingstechnieken: De echt vraag van de klant kennen
- * Herkennen van- en inspelen op gedrag van klanten
- * Waarom blijven/gaan klanten weg
- * Pro-actief handelen en communiceren
- * S.M.A.R.T. afspraken maken met klanten
- * Herkennen van meerwerksignalen/commercieel
- * Hoe blijf je lastige situaties klantvriendelijkheid de baas
- * Hoe handel je een klacht op een professionele manier af
- * U en de praktijk

In deze praktijkgerichte cursus speciaal voor de landbouwmonteurs leert u klantgericht denken, reageren en communiceren. Werken met klanten vraagt om specialisatie. U weet alles over uw product en monteert of onderhoudt deze feilloos. Maar bij de klant bent u ook het visitekaartje van uw organisatie.

Na afloop van deze cursus kunt u de juiste omgangsvormen toepassen en bent u zich meer bewust van de invloed die u zelf kunt uitoefenen op klanttevredenheid en het imago van het bedrijf.

Voor wie

Deze cursus is bedoeld voor landbouwmonteurs, maar ook voor de binnendienst.

Certificaat

Na afronden van deze cursus ontvangt u op basis van aanwezigheid en actieve deelname, een certificaat.

Overige

De duur van de cursus zijn 4 dagdelen van 17.00 uur tot 20.30 uur. De cursuskosten voor deze zeer praktisch gerichte cursus bedraagt € 890,- per persoon (excl. BTW), inclusief cursusmateriaal, koffie/thee en een warme maaltijd.

OBM participanten ontvangen 10% korting op deze cursus.

Bent u geïnteresseerd of wilt u zich aanmelden? Dan horen wij graag van u!