

Kommunikationstraining

Kundengespräche richtig führen

Servicequalität steigern

Eine freundliche und souveräne Kundenansprache ist der Beginn eines jeden erfolgreichen Kundengesprächs. Damit dieses von der Begrüßung bis zum Abschluss gelingt, ist es von großer Bedeutung, die verschiedenen Phasen eines Kundengesprächs sowie die unterschiedlichen Kundentypen zu kennen.

In unserem Training vermitteln wir Ihnen und Ihrem Team die wichtigsten Regeln der Kommunikation, mit denen sich die Servicequalität Ihrer Apotheke erheblich stärken lässt. Ein Gewinn – sowohl im Berufsalltag als auch für jeden Mitarbeitenden persönlich.

Training für das ganze Apothekenteam

Das Kommunikationstraining richtet sich an alle Apothekenteams, die aktiv ihre Kommunikationsfertigkeiten und



Ihre Vorteile im Überblick

- // Erweitern Sie die Kommunikationsfertigkeiten im gesamten Team und setzen Sie diese erfolgreich ein
- // Steigern Sie die Kundenzufriedenheit durch individuelle Beratung
- // Festigen und erweitern Sie Ihren Kundstamm nachhaltig
- // Verbessern Sie Ihre Servicequalität und heben Sie sich deutlich vom Wettbewerb ab

Sie möchten mehr erfahren?



Weitere Infos und ein Kontaktformular finden Sie auf
◀ www.adg.de/Kommunikationstraining

Servicequalität optimieren möchten. In kleinen Themenblöcken lernen Sie die wichtigsten Prinzipien und Vorgehensweisen in der Kundenkommunikation kennen.

Höhere Kundenzufriedenheit

Unsere Schulungen sind praxisnah und ein Spiegelbild des HV-Alltags – geleitet von unseren erfahrenen Beratern, die selbst aus der Apothekenbranche kommen.

Nach dem Training kann Ihr Apothekenteam noch besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen. Sie können kompetent auftreten, sicher beraten und im richtigen Moment Produktempfehlungen aussprechen. Ihre Kunden fühlen sich dadurch sehr gut beraten und sicher in Ihrer Apotheke aufgehoben.

Für Ihre Apotheke wirkt sich das positiv auf die Kundenzufriedenheit, die Kundenbindung und natürlich Ihren Umsatz aus.