



SEMINAR SL-04-26

Kundenzufriedenheit – Kundenbindung durch perfektes Marketing

ZIELGRUPPE:

Verkaufs- und Marketingmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Mitarbeiter aus Logistik- und Consultingabteilungen.

Verkaufen ist nicht gleich verkaufen. Gesprächsführung, Menschenkenntnis und Fachwissen sind unerlässlich. Der Verkäufer im Außendienst ist zusätzlich noch der Kundenbetreuer und versorgt seine Kollegen im Büro mit Informationen für das Tagesgeschäft.

INHALTE:

- Erfolgsorientiertes Bewusstsein als Voraussetzung des Verkäufers
- Planung und Organisation steigern den Verkaufserfolg
- Stellung im Wettbewerb
- Den Kunden gewinnen
- Mit Begeisterung überzeugen
- Korrespondenz in der Verkaufspraxis
- Alle Mitarbeiter sind Verkäufer
- Reklamationen sind Chancen
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung durch perfektes Marketing
- Nutzen von Referenzkunden und Referenzprojekten
- Verkaufs- und Werbebotschaften
- Direktmarketing



SEMINAR SL-04-26

Kundenzufriedenheit – Kundenbindung durch perfektes Marketing

Termin: 20.10.2026
Zeit: 09:00 Uhr – 16:00 Uhr
Ort: Logistik Akademie Nordrhein-Westfalen
Engelbertstraße 11, 40233 Düsseldorf
Gebühr: **649,00 € p.P.** für Mitglieder des VSL Nordrhein-Westfalen e.V.
799,00 € p.P. für Nichtmitglieder

Für die alle angegebenen Gebühren gilt gegebenenfalls zusätzlich die gesetzliche Mehrwertsteuer.
Die Rechnungslegung erfolgt durch die DiaLog Gesellschaft für Service and Kommunikation mbH.

(Änderungen vorbehalten)

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Teilnehmer:in (Vorname/Name):

Firma:

Rechnungsempfänger (bitte vollständig ausfüllen):

Telefon:

Fax:

E-Mail:

Ich bin mit den Geschäftsbedingungen der Logistik Akademie Nordrhein-Westfalen im Verband Spedition und Logistik Nordrhein-Westfalen e.V. einverstanden (einsehbar unter: logistik-akademie.de). Hiermit melde ich mich verbindlich für den vorgenannten Lehrgang an.

Ort, Datum

rechtsverbindliche Unterschrift