

Pressemitteilung



Die Teilnehmer des Praxistrainings „Kunden- und Service-Orientierung im Tagesgeschäft“ des Gewerbevereins Biebertal mit ihrem Trainer Joachim Besier (Zweiter von links) und Gewerbevereins-Vorstandsmitglied Anja Platt (rechts), die das Treffen mit organisierte.
Bild: Waldschmidt

Kunden und Service täglich in den Mittelpunkt stellen

Gewerbeverein Biebertal lud zum Praxistraining ein

RODHEIM-BIEBER (wh). Mit dem Praxistraining „Kunden- und Service-Orientierung im Tagesgeschäft“ hat der Gewerbeverein Biebertal den ersten Schritt getan, um ein internes Ausbildungsprogramm zu etablieren.

Das Seminar zur Kundenkommunikation, das im Bürgerhaus Rodheim stattfand, wertet der Gewerbeverein als Erfolg. Für die Vereinsmitglieder werden im kommenden Jahr weitere Trainings-Angebote folgen.

Zwei Vereinsmitglieder betreuten die Trainingsteilnehmer über den ganzen Tag. Als Kommunikationstrainer stand Joachim Besier (Biebertal-Rodheim) zur Verfügung. Er ist bereits im zehnten Jahr als Trainer und Coach im Bereich der Kundenkommunikations- und des Persönlichkeitstrainings tätig.

Das Training selbst beschäftigte alle Teilnehmer über den ganzen Tag. Mit einer Vorstellungsrunde stieg man schon

inhaltlich in das Thema Kundenorientierung ein.

Die Themen „Der Kunde und seine Erwartungen“, „Was bedeuten Kunden- und Serviceorientierung im Tagesgeschäft?“ und „Die drei Kommunikationsarten: persönlich, telefonisch und schriftlich“ standen auf dem Programm.

Schwerpunkte des Nachmittags bildeten die Kommunikation am Telefon sowie Schlüsselsituationen in der direkten Verkaufsberatung. Hierbei wurden auch wichtige Grundformen der nonverbalen Kommunikation angesprochen.

Alles in allem pflegten die Teilnehmer unter der Anleitung ihres Trainers und Moderators Joachim Besier einen lebhaften Austausch zum gewählten Trainingsthema.

So wurden auch in der Diskussion viele nützliche Tipps und Tricks zur Kunden- und Service-Orientierung unter den Gewerbetreibenden ausgetauscht.

Gießener Anzeiger, 27.11.2004