



Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren

Georg Hensch

 **Download**

 **Online Lesen**

Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren Georg Hensch

Dieses Buch ist von beiden Seiten lesbar! Serviceberater haben es in der Praxis oft schwer: In der Schulung zum "Geprüften Serviceberater" lernen sie viele Aspekte, die sie in der täglichen Arbeit oftmals gar nicht umsetzen können. Dabei sind sie auf die Unterstützung Ihres Chefs angewiesen, der ihnen das entsprechende Arbeitsumfeld schafft. "Starke Serviceberater" wendet sich daher - von der einen Seite gelesen - an den Serviceberater und gibt ihm Hilfestellungen bei seiner täglichen Arbeit. Wird das Buch allerdings gedreht, richtet es sich an die Führungskraft des Serviceberaters. Hier werden Wege erläutert, wie man es den Serviceberatern ermöglicht, ihren Aufgaben nachzukommen. Aus dem Inhalt - Serviceberater-Teil: •Persönlichkeit und Grundmotivation des Serviceberaters •Der Vorabcheck - echte Terminverzerrung •Entscheidungen beim Kunden lassen - Alternativen anbieten •Die sieben Schritte zum Auftrag •Klare Anweisungen schaffen Sicherheit Aus dem Inhalt - Chef-Teil: •Entwicklung von Mitarbeitern - vorausgesetzt sie wollen •Führungskraft - Sozialarbeiter mit klarem Unternehmensleitbild •Prozesse bestmöglich unterstützen •Serviceberater vermarkten •Kundenzufriedenheit als Instrument Wir empfehlen: Lesen Sie den Teil des jeweils anderen, um die "Gegen"-Position besser zu verstehen!

 [Download Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten ...pdf](#)

 [Read Online Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkte ...pdf](#)

Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren

Georg Hensch

Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren Georg Hensch

Dieses Buch ist von beiden Seiten lesbar! Serviceberater haben es in der Praxis oft schwer: In der Schulung zum "Geprüften Serviceberater" lernen sie viele Aspekte, die sie in der täglichen Arbeit oftmals gar nicht umsetzen können. Dabei sind sie auf die Unterstützung Ihres Chefs angewiesen, der ihnen das entsprechende Arbeitsumfeld schafft. "Starke Serviceberater" wendet sich daher - von der einen Seite gelesen - an den Serviceberater und gibt ihm Hilfestellungen bei seiner täglichen Arbeit. Wird das Buch allerdings gedreht, richtet es sich an die Führungskraft des Serviceberaters. Hier werden Wege erläutert, wie man es den Serviceberatern ermöglicht, ihren Aufgaben nachzukommen. Aus dem Inhalt - Serviceberater-Teil: •Persönlichkeit und Grundmotivation des Serviceberaters •Der Vorabcheck - echte Terminverzerrung •Entscheidungen beim Kunden lassen - Alternativen anbieten •Die sieben Schritte zum Auftrag •Klare Anweisungen schaffen Sicherheit Aus dem Inhalt - Chef-Teil: •Entwicklung von Mitarbeitern - vorausgesetzt sie wollen •Führungskraft - Sozialarbeiter mit klarem Unternehmensleitbild •Prozesse bestmöglich unterstützen •Serviceberater vermarkten •Kundenzufriedenheit als Instrument Wir empfehlen: Lesen Sie den Teil des jeweils anderen, um die "Gegen"-Position besser zu verstehen!

Downloaden und kostenlos lesen Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren Georg Hensch

248 Seiten

Kurzbeschreibung

Serviceberater haben es in der Praxis oft schwer: In der Schulung zum "Geprüften Serviceberater" lernen sie viele Aspekte, die sie in der täglichen Arbeit oftmals gar nicht umsetzen können.

Das Buch wendet sich - von der einen Seite gelesen - an die Serviceberater - und gibt Hilfestellung bei der täglichen Arbeit, indem es die nötige Methodenkompetenz vermittelt. Gezeigt wird u.a., wie

Terminverzerrung funktioniert und was man mit der Einführung eines Vorabchecks erreichen kann.

Aus dem Inhalt: Teil A

- Die Grundmotivation des SB
- Methodenkompetenz oder Stress
- Terminvereinbarung - kein Job für den SB
- Der Vorabcheck - echte Terminverzerrung
- Direktannahme
- Entscheidung beim Kunden lassen - Alternative anbieten
- Die sieben Schritte zum Auftrag
- Klare Anweisungen schaffen Sicherheit u.m.

Dreht man das Buch um, hat man den zweiten Teil vor sich, der sich an die Führungskraft und SB wendet.

Aus dem Inhalt: Teil B

- die Persönlichkeit des SB
- Entwicklung von MA - vorausgesetzt sie wollen
- Führungskraft - Sozialarbeiter mit klarem Unternehmensleitbild
- Prozesse bestmöglich unterstützen
- Der Vorabcheck
- Direktannahme
- Controlling als Hilfsmittel für den SB
- Wie viel ist genug?
- SB vermarkten
- Kundenzufriedenheit als Instrument

Natürlich sollten beide auch jeweils den Teil des anderen lesen, um zum einen die "Gegen"-Position besser verstehen zu können und gemeinsam ein firmenspezifisches Verhalten gegenüber dem Kunden entwickeln zu können.

Download and Read Online Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren Georg Hensch #325TSCY0V8O

Lesen Sie Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch für online ebookStarke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch Kostenlose PDF downloaden, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch Bücher online zu lesen. Online Starke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch ebook PDF herunterladenStarke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch DocStarke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch MobipocketStarke Serviceberater: führen - fördern - vermarkten - durchhalten - wachsen - profitieren von Georg Hensch EPub