MIT DEM RICHTIGEN ZEITMANAGEMENT SICH SELBST UND DIE BAUSTELLEN BESSER ORGANISIEREN

LERNEN SIE SICH SELBST & IHRE BAUHERREN BESSER KENNEN - Das Bau-/Projektleitertraining

Machen Sie durch die Änderung von Einstellung und Verhalten den Bauherren die erbrachte Hausbauleistung bewusst und wertvoll und schaffen Sie damit die Basis für erfolgreiche Weiterempfehlungen.

Serviceorientierung heißt, die Welt mit den Augen des Kunden sehen!

Ziel:

Den Bauherren durch bewusste Änderung von Einstellung und Verhalten die erbrachte Hausbauleistung bewusst und wertvoll machen und die Basis für erfolgreiche Weiterempfehlungen schaffen.

Inhalte:

» Was sind die wichtigsten kommunikativen Grundlagen im Umgang mit den Bauherren?
» Was erwartet der Bauherr von uns?
» Welche psychologischen Grundkenntnisse brauche ich, um auch in schwierigen Situationen souverän zu reagieren und den Kunden entsprechend zu führen?
» Wie kann ich mit meinem Auftritt als kundenorientierter Bauleiter schnell eine positive Atmosphäre schaffen?
» Wie gehe ich im Kundenkontakt mit schwierigen Reklamationen um?
» Welche Informationen zum Hausbau brauchen die Kunden unbedingt?
» Was bedeutet lösungsorientiert zu arbeiten?
» Welche Möglichkeiten bieten sich an, das Image Ihres Unternehmens zu stärken?
» Wie schaffe ich die Grundlage, für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen unserem Unternehmen und dem Bauherrn?
» Welche Möglichkeiten gibt es effiziente Empfehlungen zu erhalten?
» Welche Regeln sind speziell für eine positive Atmosphäre im Telefonkontakt von Bedeutung?
» Wie wirken sich meine persönlichen Einstellungen im Kundenkontakt aus und was bedeutet das für mein Verhalten?
» Welche Wege und Möglichkeiten gibt es Verhaltensweisen, die zu Konfliktsituationen führen, zu entschärfen?
» Wie kann ich Baustellenprozesse entwickeln und visualisieren?
» Selbstauswertung des Persönlichkeitsprofil
» Was sind Sie für ein Persönlichkeitstyp?
» Wer sind Sie – wer ist der andere?
» Wie Sie sich selbst und andere Menschen besser verstehen
» Wo liegen Ihre Stärken und Begrenzungen?
» Wie setzen Sie Ihre Stärken richtig ein?
» Wie gehen Sie mit bestimmten Situationen um?
» Wie wenden Sie die Verhaltensstile an, um effektiver zu werden?

ZIMMERMANN
Erfolgsstrategien für Hausbau Unternehmen

ANMELDUNG
DER KUNDENORIENTIERTE BAU- UND PROJEKTLEITER/IN HERBST

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

☑ Ja, ich möchte am Bauleitertraining teilnehmen.

Rechnungsanschrift:

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Rechnungs E-Mail

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

Trainer:	Klaus Zimmermann
Trainingsdatum:	09.10. - 10.10.2024
Trainingsort	Meiser Design Hotel, Fichtenau-Neustädtlein
Teilnehmerzahl:	Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt
Trainingszeiten:	Mittwoch 10:00 Uhr – 18:00 Uhr; Donnerstag, 08:30 Uhr - 15:30 Uhr
Investition:	2-tägiges Training mit umfangreichen Trainingsunterlagen für zusammen € 1.400,- zuzüglich MwSt., ab 2 Personen: € 1.250,- pro Person zuzüglich MwSt., ab 3 Personen: € 1.100,- pro Person zuzüglich MwSt.,

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an kontakt@zimmermann-strategie.de

Zimmermann GmbH & Co. KG | Kirchstraße 6 | 88085 Langenargen
Tel. + 49 (0) 7543 302 8 426 | kontakt@zimmermann-strategie.de | www.zimmermann-strategie.de