

# Servicemarketing

→ Kunden durch Premiumservice begeistern

## Seminarbeschreibung

### Ziel:

Sie erkennen Servicemarketing als die Erfolgsmethode der Marktführer.

Service macht den Unterschied. Mit Service lässt sich Geld verdienen - zur Freude des Kunden! Sie entwickeln im Training kreative, neue Serviceideen. Sie lernen Vermarktungskonzepte kennen und auf sich zu übertragen. Sie nutzen in Zukunft einen Auftragsvorrat, um Umsatzschwankungen auszugleichen.

Mit jeder Stufe dieser Trainings steigern Sie den Nutzen für Ihre Umwelt und Ihre Erfolgsspirale dreht sich weiter.

### Inhaltliche Schwerpunkte:

- Erfolgsfaktoren für Service
- Differenzierung gegenüber dem lokalen Wettbewerb
- Kundenbedürfnisse besser verstehen
- Service-Events
- Auftragsvorrat per Datenbank
- Mitarbeiter für Service begeistern
- Lokale Service-Gemeinschaften
- Auffrischung und Vertiefung der Basisinhalte

### Zielgruppe:

Telekommunikations-Fachgeschäfte, lokale Partnergeschäfte;  
Inhaber und Führungskräfte, Serviceverantwortliche

### Teilnahmebedingung:

Das Training baut auf den Inhalten der vorangegangenen Seminare „Lokales Marketing“, „Empfehlungsmarketing“ und „Kooperationsmarketing“ auf.

### Dauer:

2 Tage