



## DER PROFESSIONELLE UMGANG MIT ANSPRUCHSVOLLEN KUNDEN

Ihr Team scheut den Umgang mit dem anspruchsvollen Kunden im Beratungsalltag?  
Oder es gibt einzelne Mitarbeiter, denen es schwerfällt, mit bestimmten Kundentypen  
zu kommunizieren.

In unserem Kurzworkshop erarbeiten Ihre Teilnehmer mit der Beraterin Maßnahmen, wie sie  
sich in jedem Kundengespräch sicher und kompetent fühlen könne. Der professionelle Umgang  
mit dem Kunden ist die Basis für das erfolgreiche Beratungsgespräch.

### Schwerpunkte im Workshop:

- Definition und Analyse Ihrer „schwierigen Kunden“ anhand von Beispielen  
aus Ihrem Beratungsalltag
- Tipps zum professionellen Umgang mit den „schwierigen“ bzw. „anspruchsvollen“ Kunden
- Analyse des eigenen Verhaltens in der Kommunikation mit dem Kunden
- Entwicklung von Ideen zur Entwicklung eigener Techniken, um jedem Kunden positiv  
gestimmt zu begegnen.

### Zeitaufwand:

2 Stunden

### Kosten:

Individuelle Preisabsprache

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an mich, Vera Kadel:

E-Mail: [v.kadel@team-apothekenberatung.de](mailto:v.kadel@team-apothekenberatung.de)

Mobil: 0151 174 702 08

  
**TE.AM GmbH**