

„Zertifizierter Serviceteamleiter“ geprüft nach IFGS®



Fachlehrgang für Servicemitarbeiter im Kontakt mit Kunden. Machen Sie Ihre Mannschaft fit!

In modernen Betrieben hat der Monteur direkten und intensiven Kontakt zum Kunden und kann dadurch maßgeblich zum Erfolg seines Betriebes beitragen. Sein Auftreten, sein Verhalten prägen das Gesamtbild nach außen. Die Begegnung mit dem Monteur ist oft die wichtigste bleibende Erfahrung, die der Kunde mit Ihrem Unternehmen macht, denn mit ihm nimmt der Kunde den ausführenden Betrieb wahr. Machen Sie Ihre Serviceteamleiter zum „Botschafter“ im Einsatz beim Kunden vor Ort. Sichern Sie auch bei außer Haus Einsätzen Ihrer Montageteams die hohen Qualitätsstandards nach IFGS- Internationaler Fahrzeugglas Standard®. Werden die Erwartungen erfüllt, gewinnen Sie mehr zufriedene Kunden und schaffen gute Voraussetzungen für Ihr Empfehlungsmanagement. In diesem Seminar werden einfach nutzbare und wirkungsvolle Hilfsmittel und Techniken vermittelt und eingeübt, die den Serviceteamleiter im täglichen Umgang mit dem Kunden sicher machen.

Lehrgangsziele:

Dieser Fachlehrgang versetzt Ihren Betrieb in die Lage modernste Verglasungstechnik qualifiziert beim Kunden vor Ort umzusetzen. Durch die klaren und praktikablen IFGS-Standards bestimmen Sie die Spielregeln Ihrer Mitarbeiter vor Ort und haben somit einen weiteren, entscheidenden Erfolgsfaktor für Ihren Betrieb gewonnen.

Bei erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer das Zertifikat „Serviceteam-Leiter“ geprüft nach IFGS- Internationaler Fahrzeugglas Standard®.

Bei erfolgreicherem Abschluss erhalten die Teilnehmer von der AGM AKADEMIE das Zertifikat: „Service-Teamleiter“ geprüft nach IFGS®- Internationaler Fahrzeugglas Standard.

Lehrgangsinhalt:

Wie funktioniert ein moderner Betrieb?

Sensibilisierung in den Bereichen Zeit- und Materialerfassung
Wie kann ich dazu beitragen Kosten zu reduzieren?
Wie kann ich meinen Aufgabenbereich Optimieren?

Was erwartet der Kunde von Ihrem Service-Teamleiter?

Welche Regeln sind zu beachten?
Kundenorientierte Kommunikation
Reklamationsgespräch

Führen von Verkaufsgesprächen mit dem Kunden.

Verkaufs -Techniken
Praktische Tipps

Seminargebühr:

590,- Euro inkl. Mehrwertsteuer, Tagungsgetränken und Imbiss

Seminardauer:

1 Tag

© AGM GRUPPE GmbH 2013