

Moderne Korrespondenz

Beweisen Sie mit jedem Brief und jeder E-Mail, dass es sich lohnt, mit Ihnen zusammenzuarbeiten

■ Zielgruppe

Innen- und Außendienstmitarbeiter/innen, Mitarbeiter/innen im Kundendienst und Servicebereich, Mitarbeiter/innen mit Kundenkontakt sowie Mitarbeiter/innen aus Marketing und Verkaufsförderung.

■ Ziel und Inhalt

Das Ziel dieses Trainings ist es, verstaubte und langweilige Korrespondenz hinter sich zu lassen, Formulierungsfehler zu vermeiden und den neuesten Korrespondenzregeln (DIN 5008) zu entsprechen. Im Vertrieb und Marketing heißt das vor allem, verkaufsfördernd und wirksam mit Interessenten, Kunden und Geschäftspartnern per Brief und E-Mail zu kommunizieren.

■ Themen

Der Korrespondenz-Check - 7 Punkte moderner und zeitgemäßer Korrespondenz - Empfänger-Orientierung heißt Nutzenorientierung - Der doppelte Türoffner - Bausteine für gelungene Briefe und E-Mails - Der Stil: Sympathische und positive Formulierungen - Einstiegsformeln modern und zeitgemäß - Was Sie auf alle Fälle vermeiden sollten - Gruß- und Abschiedformeln - in der Kürze liegt die Würze - Killerformulierungen und Korrespondenz-Todsünden - Floskeln, die keiner mag: Stilblüten, Wortmüll und Phrasen - Wie Sie mit Briefen und E-Mails Ihren Umsatz erhöhen - Frisch und anders kommunizieren - Kreativität und Begeisterung - 10 Gebote moderner Korrespondenz - Beispiele aus der Praxis - Kontinuierlicher Verbesserungsprozess - Musterbriefsammmlung

■ Methodik

Training und Lehreinheiten in kleinen Schritten, um so Wissensaneignung, Übung und Umsetzung sehr schnell und leicht zu gewährleisten. In Einzel- Partner-, Gruppen- und Teamarbeiten werden Themen, Werkzeuge, Vorgehensweisen, Argumentationen und Hilfsmittel gemeinsam erarbeitet, geübt und umgesetzt. Dies fördert Freude und Spaß im Training, sorgt für Erfolgserlebnisse, gemeinsamen Erfahrungsaustausch, ermöglicht Leistungsstreben und Teambildung.

■ Trainer

Rolf Konrad, Dipl.-Kfm., INtem Verkaufstrainer & Coach, Certified Sales Professional, Q-Pool 100 Internationale Qualitätsgemeinschaft Wirtschaftstrainer und Berater e.V., - Partner des Instituts für Trainingsentwicklung und Methodenforschung, INtem Mannheim - Rolf Konrad verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Verkauf in Industrie, Handel und Dienstleistung.

■ Trainingsdauer, Trainingsort und Trainingsgebühren

Dauer: 2 Intervalle jeweils ½ Tag, Inhouse -Training, Preis pro Intervall € 750,- + MwSt

