

Servicekompetenz-Buch von Jenny Schubert Die Serviceassistentin Der Leitfaden für Überzeugungskraft und Verkaufsgeschick



Für wen ist dieses Buch?

Dieses Buch habe ich für die Serviceassistentin geschrieben - für die Frau im Service, die Termine mit Kunden vereinbart, die Kunden in Empfang nimmt, die erste Ansprechpartnerin im Falle einer Reklamation ist und viele weitere wichtige Aufgaben im Autohaus übernimmt

Was ist der Nutzen?

Viele Tipps und Übungen unterstützen die Serviceassistentin, wie sie ihre Überzeugungskraft und ihr Verkaufsgeschick weiter verbessern kann. So gelingt Service-Zukunft noch professioneller!

Im Detail geht es um folgenden Mehrwert:

- Überzeugungskraft stärken
- Aufgaben der Serviceassistentin
- Persönliches Profil
- Selbstwertgefühl stärken
- Gelassen statt gestresst
- Kommunikationshandwerkszeug: verbale und nonverbale Kommunikation
- Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen
- Serviceleistungen und -produkte verkaufen
- Reklamationsbehandlung
- Umgang mit verbalen Angriffen
- Einwandbehandlung
- Umgang mit Chef und Kollegen

Sie interessieren sich als Serviceassistentin oder Serviceleiter für ein Training zur Verbesserung von Kommunikations- und Verkaufskompetenzen? Bitte kontaktieren Sie mich für ein unverbindliches Angebot – per Mail an schubert@jenny-schubert.de oder telefonisch unter 0173/23 44 378.