

Teilnehmer

»

Geschäftsführer

»

Manager aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kunden - Service,
Database Marketing, Key - account

▲Top

Ziele

Sie werden lernen

»

langfristige Geschäftsbeziehungen mit Kunden aufzubauen und zu fördern

»

Netzwerke zu bilden

als Erfolgsschlüssel im zunehmenden Globalisierungs - Prozess

▲Top

Lehr- / Lernmethoden

»

Interaktionen, Workshops, gruppendynamisches Lernen

»

Diskussion, Sprachtraining

»

brain sessions, brain gym

 **Top**

Inhalt

Top - Trends für professionelles, internationales Relationship Management

»

Relationship Management innerhalb und außerhalb Ihrer Firma

»

Wichtige Erfolgsfaktoren im Relationship Management auf der Basis von

internationalen Teams

»

Marketing-Mix vernetzt mit Relationship Management

»

Kunden - Netzwerke entwickeln

»

Kunden faszinieren können

»

Relationship Management mit "Events and Networking"

»

Mimetic Management

»

Szenen- und Code - Management

»

Partnership in multikulturellen Netzwerken

➤

Langfristige Partnership mit Mitarbeitern

▲ [Top](#)

Bitte

[kontaktieren](#)