

# Dr. Meike Wiarda – Wertvoller Vertrieb

## ▶ Kundenkontakte mit Lust statt Frust

Das Seminarkonzept „Kundenkontakte mit Lust statt Frust“ bringt mehr Aufträge und vermeidet Reklamationen. Wie ist das möglich? Alle wissen, wie fehlende Kundenorientierung aussieht, und jeder kann Erlebnisse schildern. Mit dem neuen Konzept wird das verborgene Wissen von Mitarbeitern aktiviert. Wie fühlt man sich beispielsweise als Kunde, wenn der

andere sagt: „Ich bin nicht zuständig?“ Weitere Blickwinkel eröffnen Fragen wie: „Gehen Sie da wieder hin?“ Firmen können Kunden verlieren, ohne dass sie es merken, weil viele Kunden „einfach wegbleiben“. Die Erkenntnis nach dem Seminar: Alle Mitarbeiter sind superwichtig für den Erfolg beim Kunden. Der Wertvolle Vertrieb von Dr. Meike Wiarda aus Hardegsen bietet seit 2007 Beratungen, Trainings und Coachings für Fach- und Führungskräfte im Vertrieb an. Sie war selbst erfolgreich in Produktion und Vertrieb tätig und kennt die Welt und Sprache ihrer Kunden. ◀

