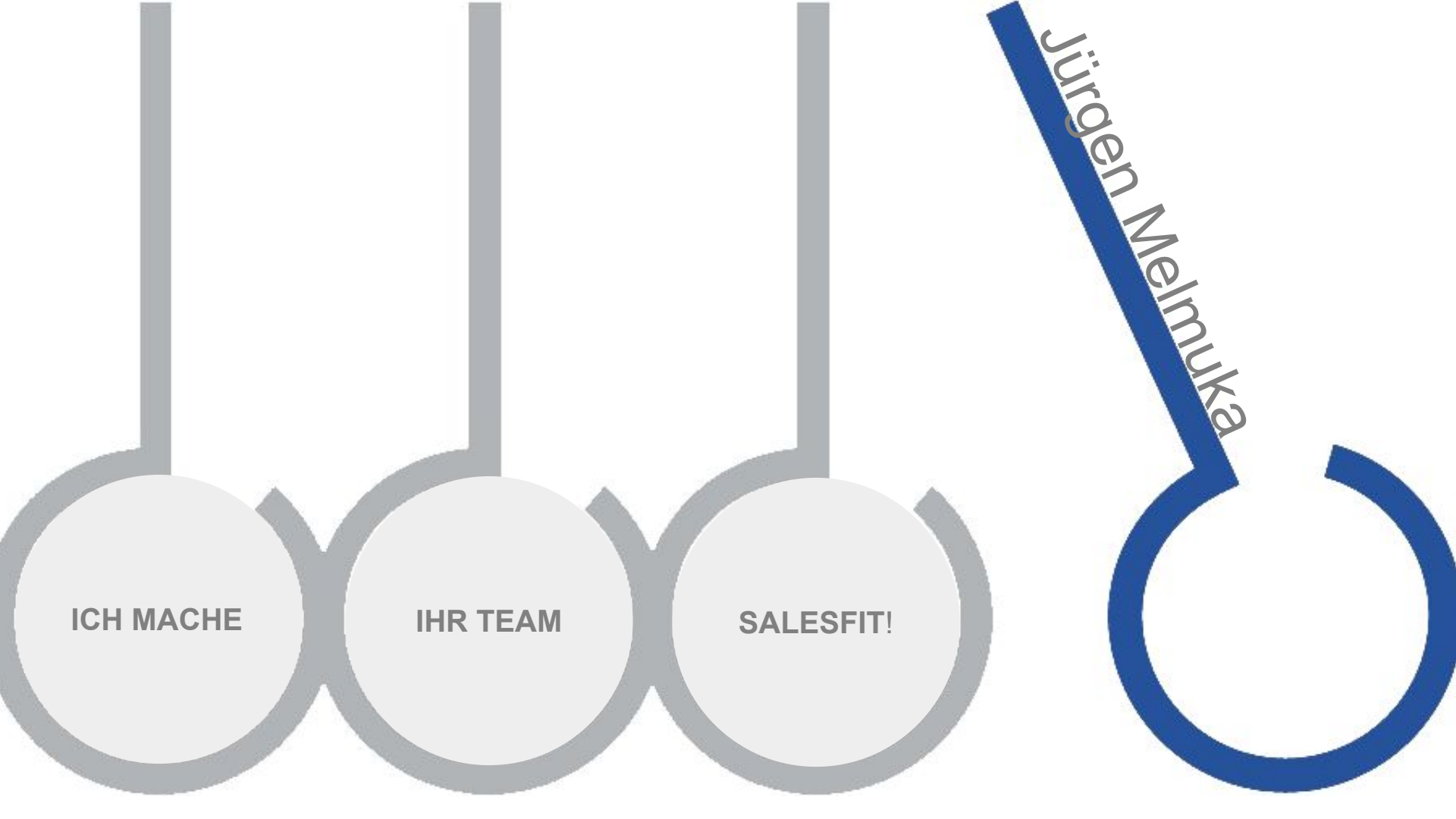






Entwicklungsthemen

SalesFitness für den Innendienst

- Zielgruppe: alle Kollegen im Kundenkontakt.
- Ihr Innendienst wird wirksamer mit Ihren Kunden kommunizieren.

Erfolgsfaktor Zuhören

- Zielgruppe: Jede/r im Unternehmen
- Nach diesem Training können Sie "Zuhören" als wesentlichen Erfolgsfaktor in Ihrem Unternehmen einsetzen



SalesFitness für Telefonmarketing

- Zielgruppe: Telefonmarketing / Outbound
- Ihr Telemarketingteam wird mit Dialogfähigkeit und Überzeugungskraft verkaufen

Reklamationsbehandlung

- Zielgruppe: alle im telefonischen Kundenkontakt
- Ihre Kollegen werden Reklamationen besser behandeln und dabei die Eigenmotivation behalten



Leistungsangebot

Coaching on the job

- ausführliches Feedback durch Begleitung
- Alternativen zur aktuellen Herangehensweise

Nachhaltigkeit

- individuell angepasste Kurz-Webinare
- Coaching on the job
- Follow Up Trainings mit Schwerpunktthemen



Audioanalyse

- eingehende Analyse von Gesprächsaufnahmen
- Feedbackbogen pro Agent

Training

- Anhand vorab definierter Wunschinhalte
- Bearbeitung von Verbesserungspotentialen
- Seminar design anhand Ihrer Themenwünsche
- Gruppengröße und Zeitrahmen sehr flexibel gestaltet werden



Eckdaten meiner Vita

Coaching

- one2one Sales Coaching,
- Telefonvertrieb,
- Kundendienst,
- Audioanalysen von Service- und Verkaufsgesprächen

Vertriebsleitung - Geschäftsführung

- E-Recruiting Softwareanbieter
- Jobboard in Deutschland
- aktuell Geschäftsführer HR-IT Unternehmen



Vertrieb

- HR Software
- Aufbau direkter und indirekter Vertrieb
- Medizintechnik
- Beratungen und Trainings
- Stellenanzeigen

Training

- + 650 Trainingstage zu:
Kundenkommunikation
Reklamationsbehandlung
Vertrieb



Aussagen von TeilnehmerInnen:



- “ein Training auf Augenhöhe”
- “super kompetent”
- “viel Spaß gehabt”
- “auf jede Frage wird eingegangen”
- “sehr praxisorientiert”
- “bitte mehr davon”



Noch ein paar Sätze zu Ihrem Trainer: Jürgen Melmuka ...

...will am Flip Chart endlich
schöner schreiben.



...redet sehr gerne,
hört aber lieber zu.



...ist immer interessiert,
manchmal furchtbar neugierig.



...findet Beschreibungen
über sich schwierig.



...ist nur dann erfreut, wenn die
Umsetzung in die Praxis
erfolgreich funktioniert.

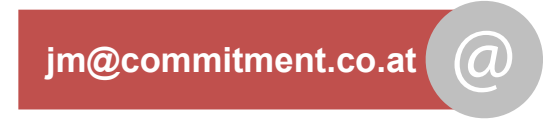


...entdeckt immer wieder
spannende Seiten an
Vertrieb und Kommunikation.





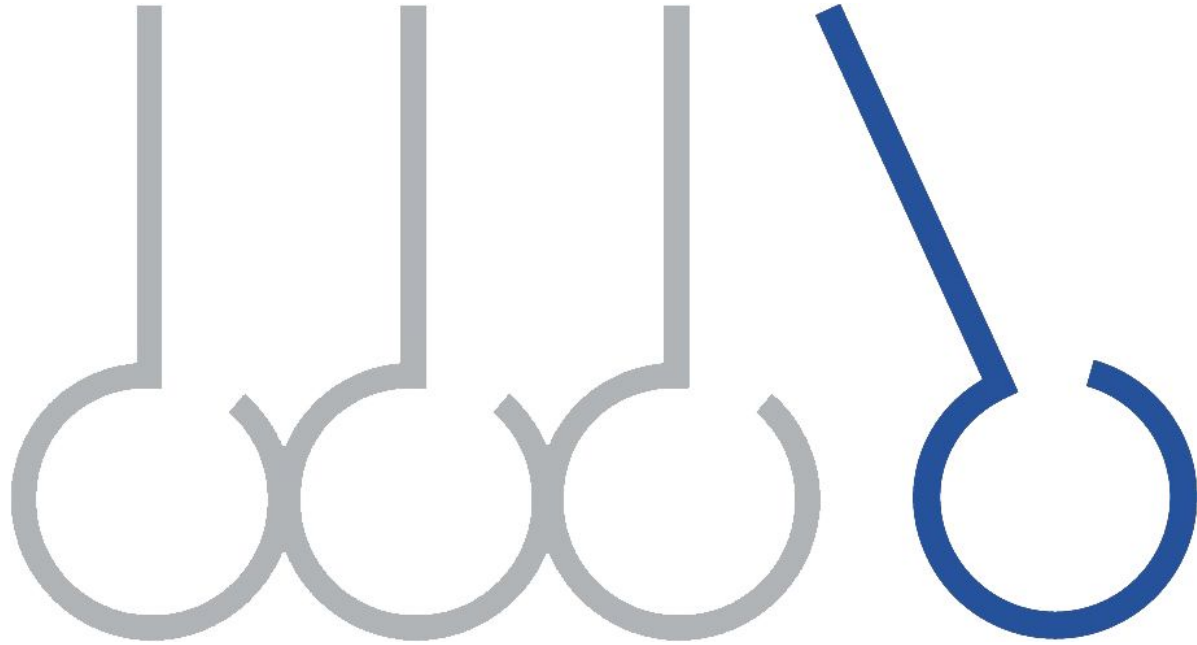
Bleiben wir in Kontakt



Buchen Sie ein kostenfreies Probetraining*

*4 Stunden, bevorzugt im Raum Wien und Umgebung!

Sind Sie nicht zufrieden, ist das Training für Sie kostenlos - ohne Angabe von Gründen, ich vertraue auf Ihr ehrliches Urteil!



Jürgen Melmuka

www.commitment.co.at