

Allgemeine Hinweise

Informationen zum Inhouse-Seminar
„Preisanpassungen kommunizieren“

Veranstaltungsort

Hertener Stadtwerke GmbH, Herner Straße 21, 45699 Herten

Leistungen

In der Teilnahmegebühr enthalten sind der Veranstaltungseintritt, digitale Veranstaltungsunterlagen und Verpflegung, **nicht** jedoch Hotel- und Reisekosten.

Datenschutzerklärung

Sie sind damit einverstanden, dass die ASEW im Rahmen der Veranstaltung Basisdaten (Name & Unternehmen) in Teilnehmerlisten an Dritte weitergibt.

Ja Nein

Künftig dürfen wir Sie per Telefon, Fax, E-Mail oder postalisch über Angebote der ASEW informieren.

Ja Nein

Ihre Einwilligung können Sie jederzeit für die Zukunft formlos unter 0221.931819-17 oder veranstaltungen@asew.de widerrufen.



Durch Investitionen in Klimaschutzprojekte gleicht die ASEW sämtliche CO₂-Emissionen aus, die durch diese Veranstaltung entstehen.

Weitere Informationen zu unseren Inhouse-Seminaren erhalten Sie unter www.asew.de/inhouse-seminare oder bei Ihrer Ansprechpartnerin:

Sabrina Pieruschka

Fon 0221.931819-17

E-Mail pieruschka@asew.de



Exklusiv für
Stadtwerke!

Preisanpassungen kommunizieren

Zeitgemäße Kundenkommunikation

25. Oktober 2018, Herten





Preisanpassungen kommunizieren

Zeitgemäße Kundenkommunikation

Inhouse-Seminar

Jeder Brief wirkt auf den Empfänger. Freundlich und sorgfältig gestaltet, wirbt er für Ihr Unternehmen. Mangelt es an Sorgfalt, ist das Gegenteil der Fall. Viele gesetzliche Umlagen sind der wesentliche Grund, warum die Preise oft jährlich angepasst werden müssen. Auch in anderen Sparten lässt es sich häufig nicht vermeiden, die Preise zu erhöhen. Wechselbereite Kunden wandern deshalb zunehmend ab.

Briefe, in denen Sie Ihren Kunden höhere Preise mitteilen, müssen deshalb sorgfältig gestaltet sein. Mit einem Brief können Sie viel erreichen: Kunden stärker an Ihr Unternehmen binden, Reklamationen gutmachen, Mitarbeiter motivieren, neue Kunden gewinnen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Briefe schreiben, die den Empfänger ansprechen, seine Belange berücksichtigen und ihn als Kunden binden. Höhere Preise sind nicht nur eine „schlechte Nachricht“ – sie geben Ihnen die Chance, für sich zu werben. Ihre Briefe, mit denen Sie höhere Preise ankündigen, werden unter die Lupe genommen. Durch das Gegenüberstellen von „vorher“ und „nachher“ erleben Sie unmittelbar die Wirkung eines modernen Briefstils.

Zielgruppe: Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Marketing

Agenda

- | | |
|------------------|---|
| 08.30 Uhr | <i>Begrüßung und Einführung</i> |
| 08.45 Uhr | Vorstellungsrunde |
| 09.00 Uhr | <ul style="list-style-type: none">Ihr Korrespondenzwissen (Teil 1):
Schreiben Sie modern? So ist Ihre Korrespondenz immer auf dem neuesten Stand. |
| 11.00 Uhr | <i>Kaffeepause</i> |
| 11.20 Uhr | <ul style="list-style-type: none">Ihr Korrespondenzwissen (Teil 2) |
| 12.30 Uhr | <i>Gemeinsames Mittagessen</i> |
| 13.30 Uhr | <ul style="list-style-type: none">Ihr Korrespondenzwissen (Teil 3)Höhere Preise: Kommen Ihre Briefe an, wenn sie ankommen? (Teil 1) |
| 15.20 Uhr | <i>Kaffeepause</i> |
| 15.40 Uhr | <ul style="list-style-type: none">Höhere Preise: Kommen Ihre Briefe an, wenn sie ankommen? (Teil 2) |
| 17.00 Uhr | Ende der Veranstaltung |

Anfrage

Inhouse-Seminar
Preisanpassungen kommunizieren

Bitte nachfolgende Kontaktdaten
vollständig angeben:

Wir sind
ASEW-Mitglied

Vorname, Name

Unternehmen / Position

Straße / Postfach

Postleitzahl, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Abweichende Rechnungsadresse

Datum, Unterschrift

Weitere Informationen:

per Fax: 0221.93 18 19 -9

im Internet: www.asew.de/inhouse-briefe-schreiben

per Post: ASEW GbR | Sabrina Pieruschka | Eupener Straße 74 | 50933 Köln