

17 | "Schriftliche Kommunikation: Kundenorientierung und Beschwerdemanagement"

- Praxis-Workshop zum professionellen Verfassen von kundenorientierter Korrespondenz und Beschwerdebriefen -

Idee und Hintergrund des Online-Workshops:

Als einzige Ausdrucksmöglichkeit verbleibt im Schriftverkehr das geschriebene Wort. Es entsteht dadurch leicht die Gefahr von Missverständnissen durch doppeldeutige Formulierungen oder Fehlinterpretationen.

Während im persönlichen Gespräch Missverständnisse sofort bereinigt werden können, ist die Reaktion des Kunden auf das Antwortschreiben nicht sichtbar. Der Kunde muss das Gefühl bekommen, in seinem Anliegen verstanden und respektiert zu werden. Ein besonderer Fokus sollte deshalb auf eine ansprechende Struktur eines Briefes (bzw. E-Mail) und eine unmissverständlich positive Wortwahl gelegt werden, die die Kundenzufriedenheit erhöhen kann.

Im Rahmen des kundenorientierten Beschwerdemanagements hat die Korrespondenz damit einen besonderen Stellenwert, da viele Beschwerden, Stellungnahmen und Regressforderungen aufgrund der Sachlage eine schriftliche Antwort erforderlich machen. Wenn das aktuelle Beschwerdemanagement zukünftig auch stärker in einen CRM-Prozess integriert werden soll, ist ein Anliegen des Workshops auch eine Art „Reorganisation“ des aktuellen Korrespondenz-Prozesses, um insgesamt die sachlich-informative Wirkung der Korrespondenz zu verstärken und gleichzeitig insgesamt die Kundenzufriedenheit noch weiter zu steigern. Die bereits vorhandenen Antwortschreiben / Templates werden zusätzlich überarbeitet und auf eine kundenorientierte Verwendung im Seminar gemeinsam überprüft, ergänzt und positiv verändert.

Ziele / Nutzen dieses Online-Workshops:

Ausgehend von einer kurzen, persönlichen Diagnose der eigenen Erfahrungen und einer gemeinsamen Standortbestimmung zu den Leitthemen Beschwerdemanagement, Kundenorientierung und Kundentypologie liegt der Fokus dieses Webinars | Online-Workshops auf der aktiven Optimierung und dem konkreten Verfassen von Praxisbeispielen der aktuellen Kundenkorrespondenz sowie der „schwierigen Fälle“ innerhalb des schriftlichen Beschwerdemanagements.

In diesem Webinar erweitern die Teilnehmer ihr Verständnis eines kundenorientierten Beschwerdemanagements sowie einer lösungsorientierten Korrespondenz und entwickeln ihre bereits vorhandenen Fähigkeiten im Umgang mit verschiedenen Anlässen sowie Kundentypen im Beschwerdemanagement weiter.

Die Teilnehmer erhalten fundiertes Handwerkszeug, Musterbeispiele und viele Formulierungshilfen um ihre Antwortschreiben noch kundenorientierter, sachlich-informativer, überzeugender sowie zeitgemäßer zu verfassen und entwickeln ihren persönlichen Schreibstil damit weiter. Darüber hinaus werden im Webinar zur Sicherung des gemeinsamen Außenauftritts sowie des Qualitätsmanagements Vereinbarungen über Standards (im Sinne von Vorlagen / Templates) getroffen und entsprechende Antwortschreiben verfasst bzw. an Ihre konkreten Fallbeispiele angepasst.

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter von Service-Abteilungen, die ihre praktischen Kompetenzen im Bereich kundenorientierte Korrespondenz vertiefen und optimieren möchten, um mit ihrem Beschwerdemanagement noch effektiver sowie konstruktiver zu werden und damit zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit sowie einer nachhaltigen Kundenbindung beizutragen.

Aktuell als Coaching- Seminar mit 2 - max. 6 TeilnehmerInnen.

Inhalte des Workshops:

- 1. Standortbestimmung und Grundlagen des Beschwerdemanagements und der schriftlichen Kundenkorrespondenz:**
 - Aktuelle Standortbestimmung Korrespondenz | Beschwerdemanagement:
Förderliche und hinderliche Einstellung zum Umgang mit Beschwerden, schwierigem Beschwerdeverhalten und zum Kundenverständnis reflektieren und positiv verändern



- Bedeutung von Beschwerden für den Kunden und das Unternehmen
- Kundenorientierung - Trennung von Beschwerdegrund und Forderung
- Aufgaben und Ziele im Beschwerdemanagement
- Umgang mit verschiedenen Kundentypen und Beschwerdeverhalten
- Das Verständnis kundenorientierter Korrespondenz im Beschwerdemanagement
- Vorbereitung der kundenorientierten Korrespondenz:
Thema sowie Ziel- und Kernbotschaften ermitteln
- Die Kunst, kunden- und zielorientiert zu schreiben: Lösungsorientierte Struktur eines Antwortschreibens und die EVA3-Methode praktisch nutzen

2. Praktische Umsetzung – Kundenorientiertes schriftliches Beschwerdemanagement:

- Gemeinsame Prüfung der aktuellen Antwortschreiben der schriftlichen Kundenkorrespondenz im Beschwerdemanagement anhand der erarbeiteten Kriterien
- Kundenorientierte Argumentation, Struktur und verschiedene Briefperspektiven praktisch an den eigenen Beispielen erproben
- Abstimmung vorhandener, interner Beschwerdeprozesse und inhaltlicher Schreib- und Gestaltungsregeln
- Individuelle Vorbereitung und Verfassen von kundenorientierten Antwortschreiben:
Die persönliche und individuelle Note, besondere Situationen (z.B. positiv "Grenzen verkaufen") und weitere Botschaften in der Kundenkorrespondenz umsetzen
- Effektiver Einsatz von Vorlagen (Templates) - z.B. Eingangs- und Abschlusschreiben, Zwischenbescheide, Zusagen, Musterbeispielen, viele Formulierungshilfen als übergeordnete Vorlagen nutzen und bedarfsorientiert anpassen
- Tipps zu kundenorientierten Antwortschreiben:
Dos und Don'ts beim kundenorientierten Schreiben
- Weitere Vereinfachungen der Sprache nutzen sowie einen modernen Schreibstil weiterentwickeln

3. Transfer in den Arbeitsalltag

- Teilnehmerbezogene Entwicklung von Handlungsmöglichkeiten und
- Integration der Textbausteine und interne Möglichkeiten eines kontinuierlichen Optimierungsprozesses nutzen
- Vereinbarungen über gemeinsame Standards und individuelle Freiräume in der Bearbeitung von Antwortschreiben | Beschwerden entwickeln

Leitung:

Petra Funke, Hamburg, Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführerin DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin / Beraterin für Veränderungs- und Optimierungsprozesse

Methoden:

(Vorab-) Fragebogen, kurze Theorie-Inputs, Checklisten, Einzel- und Gruppenarbeit, persönliches Profil Kundentypologie (DISG), Diskussion und Erfahrungsaustausch im Plenum, ausführliches Begleitmaterial (inklusive einer Vorlagenstruktur für die schriftliche Beschwerdebearbeitung) und Visualisierung des Seminarprozesses als Fotoprotokoll zur Nachbereitung

Ort: ONLINE via Zoom - Live aus dem Seminarraum von DialogArt in Hamburg



Nächste Termine: 01.06.2021 + 08.06.2021 | 03.09.2021 + 10.09.2021
Jeweils 09:30 – ca. 13:30 Uhr

Achtung Doppeltermin: Seminarinhalte werden in 2 Einheiten á 4 Stunden jeweils von 9.30 -13.30 Uhr durchgeführt!

Investition: 430 € pro Person | **EARLY BIRD** (bis 12 Wochen vor Start) mit 10 % Frühbucher-Rabatt 387 € zzgl. MwSt.
(inkl. umfangreiche Kursunterlagen | Materialien & Fotoprotokoll)

Mehrbucher-Rabatt: Für den zweiten Teilnehmer 10 % Rabatt (408,50 € jeweils pro Person zzgl. MwSt.)
Ab dem dritten Teilnehmer 15 % Rabatt (394,17 € jeweils pro Person zzgl. MwSt.)

In Kombination (Early-Bird + Mehrbucher-Rabatt):

Für 2 Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 % (377,33 € jeweils pro Person zzgl. MwSt.)

Für 3 Teilnehmer je 10 % Rabatt, für den zweiten Teilnehmer + 5 %, für den dritten Teilnehmer + 10 %
(367,65 € jeweils pro Person zzgl. MwSt.) | Weitere Rabatte auf Anfrage!

Ihr PLUS: Durchführungsgarantie - Online-Veranstaltung via Zoom

Hohe Praxis- und Anwendungsorientierung durch Teilung in zwei Seminareinheiten



Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **17 | "Schriftliche Kommunikation: Kundenorientierung und Beschwerdemanagement"**

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr _____

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei **Absage** bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten. Bei **Umbuchung** bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 4 bis 2 Wochen vorher Umbuchungskosten (50 € netto bei eintägigen, 100 € netto bei mehrtägigen Veranstaltungen), weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 6-8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:
Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

