

Die Corona-Krise hat den Beweis geliefert: Online-Trainings zur effizienten Kundenbetreuung funktionieren. Wer sie auch in Zukunft nutzt, bietet Kunden und Mitarbeitern einen echten Mehrwert.



Die Kommunikation zwischen Hersteller und Instituten läuft über verschiedene Kanäle. Der kostenintensive persönliche Besuch ist dabei zentraler Drehpunkt der Kommunikationsstrategie.

Online Kontakte wiederum sind kostengünstig und effizient, wenn sie denn professionell geplant und durchgeführt werden. Sympathie und Begeisterung zwischen Menschen, das lernen wir bei jedem Online-Training, kann ebenso digital aufgebaut und gelebt werden.

Online-Training als ideale Ergänzung für den Aussendienst.

Vielleicht ist das Online-Meeting sogar im Vorteil, weil ein Aussendienstmitarbeiter, im Gegensatz zum persönlichen F2F-Meeting, mehr Menschen gleichzeitig erreicht, anspricht, ausbildet oder informiert. Dadurch verbreitet sich Wissen schneller in der „Peer-Group“. Betreuung wird dynamischer, weil Kunden sich engagieren und miteinander kommunizieren.

Ein Zukunftsmodell vervollständigt die klassische Kundenbetreuung

Die Online-Kommunikation zwischen Hersteller und Handelspartnern eröffnet ganz neue Chancen, weil es neben F2F, Telefon und Mail, zusätzliche Handlungsoptionen liefert. Z.B. Online-Neuheiten-Präsentationen um Neugier zu wecken, Online-Produktworkshops um Wissen zu vertiefen oder Online-Diskussionsrunden um Interessen herauszufinden. Und das ist nur der Anfang einer völlig neuen Art digitaler Kundenbetreuung.

Online-Trainings sichern Kosmetikherstellern einen soliden Vorsprung.

Perspektive Marke. Durch Online-Trainings gelingt es die Kommunikation so anzupassen, dass Kosmetikhersteller nach Corona als zeitgemäße Ansprechpartner für Partnerinstitute erscheinen (Vorreiterrolle). Dazu gehört, alle Außendienstmitarbeiter digital so fit zu machen, dass sie weniger Zeit auf der Strasse verbringen, um dafür mehr mit Kunden arbeiten zu können.

Perspektive Institute. Kosmetikinstitute ermuntern und befähigen, ihre Endkunden, deren Erwartungen und Wünsche, besser zu verstehen. So flexibel und offen zu werden, dass sie mit ihren digitalen Kunden auf Augenhöhe kommunizieren. Obwohl gerade das Kosmetikgeschäft auf persönlicher Betreuung basiert, haben in der Corona-Krise viele InhaberInnen die Vorteile der Digitalisierung erkannt und zu schätzen gelernt.

TOP-Training Online Performance

Lernen funktioniert am besten durch Begeisterung! Wer Online-Trainings und Workshops live erlebt hat und sich von den Vorteilen überzeugen konnte, wird mehr davon wollen und die Idee weitergeben.

TOP-Online-Training liefert die Werkzeuge zur Vermittlung ausgewählter Inhalte.

TOP-Online-Training bietet auf die Kosmetikbranche zugeschnittene Sales- und Kommunikationsmethoden. Es berücksichtigt eine kundenspezifische Ansprache um optimale Trainingsfortschritte zu erzielen.

TOP-Online-Trainings sind Zeit- und Ortsunabhängig. Sie können Zuhause, im Büro oder im Hotel durchgeführt werden. Benötigt wird ein geeigneter PC, Laptop oder Tablet sowie ein stabiler Internetanschluss.

Einfach scannen!
Alle Inhalte
unserer Online-
Trainings lesen.



Für Details stehe ich Ihnen sehr gerne zur Verfügung. Hans-Peter Urban.
kontakt@urbantraining.de,
0171-2121230 gerne auch Online!