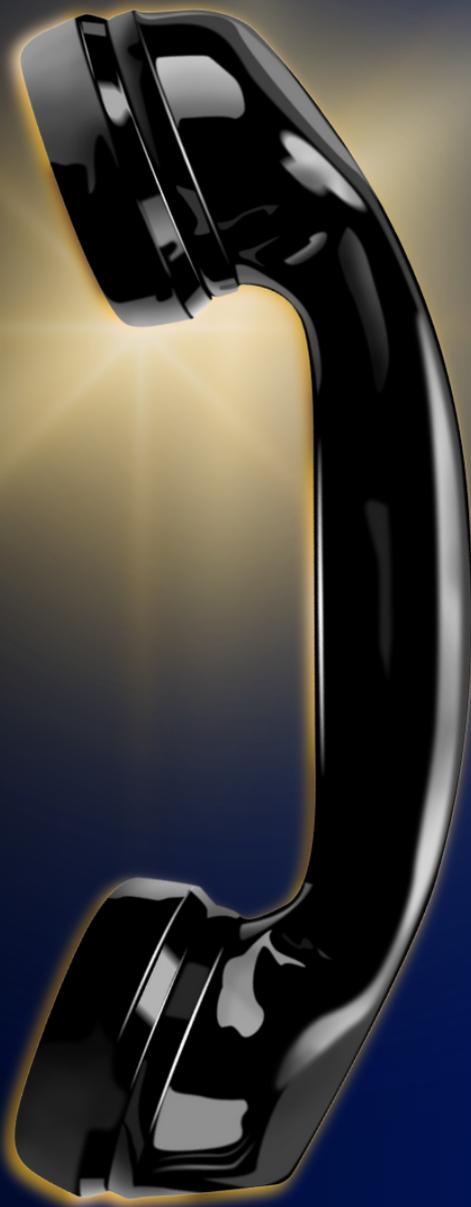


DIE KUNST DES ERFOLGREICHEN TELEFONIERENS



**10 SCHRITTE ZUR UNSCHLAGBAREN
KUNDENBINDUNG! - DIE REVOLUTION IN
DER KUNDENKOMMUNIKATION!**



NAVEgator®-Premium-Programm

Telefonsex war gestern! Seite 3

Effektive Kundenkommunikation in 10 Punkten
Die Kurzfassung für Eilige. Seite 4

Telefon-Magie: 10 Schritte zur unschlagbaren
Kundenbindung!
Die Revolution in der Kundenkommunikation! Seite 6

Fakten & Trends Seite 10

Kommunikationsmeister im Mittelstand:
Verpasste Chancen adé, Umsatzeinbußen passé
Willkommen in der Erfolgsliga! Seite 11

Warum Sie unser **NAVEgator**[®]-Premium-Telefonseminar
buchen sollten? Seite 12

Kommunikationsfiasko: Umsatzeinbußen und
verpasste Chancen bedrohen Mittelstand! Seite 14

**Where Skills Meet Success:
NAVEgating Excellence**
*Wo Fähigkeiten auf Erfolg treffen:
Exzellenz navigieren*



NAVEgator®

Lead you to Success

Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens

NAVEgator University
Parsberg 2024
© Nave Business Group

Impressum: www.nave-coaching.com/impressum



NAVEgator®-Premium-Programm

Telefonsex war gestern! Diese 10 Tipps machen Ihre Gespräche spannender als je zuvor!

Tauchen Sie ein in die Welt der erfolgreichen Kundenkommunikation und entdecken Sie die 10 Schritte, die Ihnen dabei helfen, begeisternde Telefonkontakte zu knüpfen! In diesem eBook möchte ich Sie auf eine spannende Reise mitnehmen, auf der Sie lernen, wie Sie durch empathische, klare und positive Kommunikation langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und den Erfolg Ihres Unternehmens nachhaltig stärken können.

Für Unternehmer, die Mitarbeiter am Telefon beschäftigen und regelmäßig Kundentelefonate führen müssen, ist die erfolgreiche Kundenkommunikation von entscheidender Bedeutung. In meinem eBook zeige ich Ihnen, wie Sie durch aktives Zuhören,

Lösungsorientierung, Professionalität, Authentizität, Wertschätzung, Flexibilität und respektvolle, offene Gespräche eine starke Verbindung zu Ihren Kunden aufbauen können.

Mit jeder der 10 Schritte erhalten Sie praktische Tipps und bewährte Methoden, die Ihnen helfen, Ihre

Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und Ihre Kunden zu begeistern. Sie werden erfahren, wie Sie auch in herausfordernden Situationen die richtigen Worte finden, wie Sie mit positiver Ausstrahlung und Überzeugungskraft punkten und wie Sie auch schwierige Gespräche souverän meistern können.

Lassen Sie sich von meinen Erfahrungen und Erkenntnissen inspirieren und nehmen Sie die Herausforderung an, Ihre Kundenkommunikation auf ein neues Level zu heben. Denn ich bin fest davon überzeugt, dass jeder in der Lage ist, durch die richtige Kommunikation das Vertrauen seiner Kunden zu gewinnen und langfristige, erfolgreiche Beziehungen aufzubauen.

Dieses eBook ist für all diejenigen gedacht, die ihre Kundenkommunikation auf das nächste Level bringen möchten und bereit sind, sich auf eine spannende Reise der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung zu begeben. Seien Sie mutig, seien Sie neugierig und lassen Sie sich von den 10 Schritten zu begeisternden Telefonkontakten inspirieren!



Effektive Kundenkommunikation in 10 Punkten - die Kurzfassung für Eilige.

Zusammenfassung der 10 Erfolgsfaktoren:

In einer Welt, in der Zeit ein kostbares Gut ist, präsentieren wir Ihnen die Essenz erfolgreicher Kundenkommunikation! Entdecken Sie in unserer Zusammenfassung die Geheimnisse empathischer, klarer und positiver Kommunikation am Telefon. Tauchen Sie ein in eine Welt, in der Ihre Zeit optimal genutzt wird und Ihre Kommunikationsfähigkeiten auf ein neues Level gehoben werden! Bereit für den Durchbruch in Ihrer Kundenkommunikation?

1. Empathie: Zeigen Sie Interesse, Verständnis und Wertschätzung für die Gefühle und Bedürfnisse Ihrer Kunden, um eine tiefe Verbindung und langfristige Beziehung aufzubauen.

2. Klarheit und Struktur: Eine klare und strukturierte Kommunikation ermöglicht es, Ihre Botschaft effektiv zu vermitteln, Vertrauen aufzubauen und letztendlich den Erfolg Ihres Unternehmens zu fördern.

3. Positiver Sprachgebrauch: Die bewusste Verwendung einer positiven und freundlichen Sprache stärkt das Vertrauen der Kunden und minimiert Missverständnisse.

4. Aktives Zuhören: Konzentrieren Sie sich darauf, voll und ganz zuzuhören, um die Beziehungsebene zu stärken, Konflikte zu minimieren und die Zusammenarbeit im Team zu verbessern.

5. Lösungsorientierung: Fokussieren Sie sich auf konkrete Lösungen, um die Zufriedenheit der Kunden zu steigern und gleichzeitig Ihr eigenes Erfolgserlebnis zu maximieren.

NAVEgating Success, One Conversation at a Time
Erfolg navigieren, Gespräch für Gespräch





TESTIMONIALS



Diese beiden großartigen Menschen haben mich tief beeindruckt und mir erfolgreiche Tools an die Hand gegeben. Vielen Dank, meine Top-Empfehlung!

Anette Heidel



Ein tolles Power-Paar mit Tiefgang, Inspiration und klaren Botschaften. Einfach überzeugend und berührend.

Holger Arnold - Der Potenzialentwickler



Vielen Dank für die großartigen Denkanstöße! Meine wärmste Empfehlung und aus meiner Sicht eine der Nummer 1 Anlaufstellen!

Tom Peter Riethof



6. Professionalität: Klare und verbindliche Kommunikation sowie die zuverlässige Einhaltung von Vereinbarungen bilden die Grundlage für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

7. Authentizität: Ehrliche und authentische Kommunikation schafft Vertrauen, stärkt Kundenbeziehungen und legt die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

8. Wertschätzung: Die Anerkennung der Anliegen Ihrer Kunden führt zu einer starken Bindung und langfristigen Geschäftsbeziehungen.

9. Flexibilität: Durch die Anpassung an individuelle Kundenbedürfnisse können langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut und die Position im Markt gestärkt werden.

10. Kommunikation auf Augenhöhe: Offene und respektvolle Gespräche schaffen gegenseitigen Respekt, Verständnis und eine Basis für eine effektive Zusammenarbeit.

Fazit: Die erfolgreiche Kundenkommunikation ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen. Durch empathische, klare und positive Kommunikation, aktives Zuhören, Lösungsorientierung, Professionalität, Authentizität, Wertschätzung, Flexibilität und respektvolle, offene Gespräche können langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut und der Unternehmenserfolg nachhaltig gestärkt werden.

Telefon-Magie: 10 Schritte zur unschlagbaren Kundenbindung! - Die Revolution in der Kundenkommunikation!

Schritt 1

Empathie ist ein wesentlicher Bestandteil der Kundenkommunikation. Es bedeutet, sich in die Lage des Gesprächspartners zu versetzen, um seine Gefühle und Bedürfnisse besser zu verstehen. Indem Sie empathisch agieren, zeigen Sie nicht nur Interesse an den Anliegen Ihrer Kunden, sondern signalisieren auch Verständnis und Wertschätzung. Durch die bewusste Anwendung von Empathie in Ihrer Kommunikation können Sie eine tiefere Verbindung zu Ihren Kunden aufbauen und letztendlich eine langfristige und vertrauensvolle Beziehung aufbauen. Ihre Kunden werden sich gehört und verstanden fühlen, was zu einer positiven Kundenbindung und einem gesteigerten Vertrauen in Ihr Unternehmen führen kann.

Schritt 2

Klarheit und Struktur: Klarheit und Struktur in Ihren Aussagen sind von entscheidender Bedeutung, um Missverständnisse zu vermeiden und eine effektive Kommunikation zu gewährleisten. Eine klare und gut strukturierte Darstellung Ihrer Informationen erleichtert es Ihren Gesprächspartnern, Ihre Botschaft zu verstehen und angemessen darauf zu reagieren. Indem Sie sich auf klare und strukturierte Kommunikation konzentrieren, schaffen Sie die Grundlage für erfolgreiche Interaktionen und ermöglichen es Ihrem Unternehmen, effizienter zu agieren. Eine klare und strukturierte Kommunikation ist der Schlüssel zu erfolgreichen Geschäftsbeziehungen. Sie ermöglicht es Ihnen,



Ihre Vision und Ziele präzise zu vermitteln und sicherzustellen, dass Ihr Team und Ihre Kunden sie vollständig verstehen. Durch klare und strukturierte Kommunikation schaffen Sie außerdem Vertrauen und Glaubwürdigkeit, was wiederum zu einer stärkeren Bindung mit Ihren Geschäftspartnern führt. Darüber hinaus ermöglicht sie es Ihrem Unternehmen, effizienter zu arbeiten, da klare Anweisungen und Informationen zu einer reibungsloseren Zusammenarbeit und letztendlich zu besseren Ergebnissen führen. Indem Sie sich auf klare und strukturierte Kommunikation konzentrieren, legen Sie den Grundstein für den Erfolg Ihres Unternehmens.

Schritt 3

Positiver Sprachgebrauch: Die Verwendung einer positiven und freundlichen Sprache schafft eine angenehme Gesprächsatmosphäre und trägt dazu bei, dass sich Ihre Kunden gut aufgehoben und verstanden fühlen. Durch die bewusste Wahl von positiven Formulierungen und einem freundlichen Ton können Sie das Vertrauen Ihrer Kunden stärken und die Kommunikation effektiver gestalten. Darüber hinaus kann eine positive Sprache dazu beitragen, Missverständnisse zu vermeiden und Konflikte zu minimieren. Indem Sie sich für einen positiven Sprachgebrauch entscheiden, zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie sich um ihr Wohlergehen und ihre Zufriedenheit kümmern. Letztendlich kann dies zu einer langfristigen Kundenbindung und einem positiven Image Ihres Unternehmens beitragen.

Schritt 4

Aktives Zuhören: Aktives Zuhören ist ein wichtiger Bestandteil erfolgreicher Kommunikation. Es bedeutet, sich voll und ganz auf das Gesagte zu konzentrieren, nicht nur auf die Worte, sondern

auch auf die Gefühle und Botschaften, die dahinter stehen. Indem Sie gezielte Nachfragen stellen und das Gehörte zusammenfassen, zeigen Sie Ihrem Gesprächspartner, dass Sie sein Anliegen wirklich verstanden haben. Aktives Zuhören stärkt die Beziehungsebene und schafft Vertrauen. Es ermöglicht Ihnen, die Bedürfnisse und Perspektiven Ihrer Mitarbeiter besser zu verstehen und somit effektiver auf sie einzugehen. Durch aktives Zuhören können Sie Konflikte schneller lösen,

**NAVEgating Excellence,
Mastering Communication**

*Exzellenz navigieren,
Kommunikation meistern*

Missverständnisse vermeiden und letztendlich die Zusammenarbeit im Team verbessern. Es ist eine Fähigkeit, die erlernt und geübt werden kann, und sie wird Ihnen dabei helfen, bessere Ergebnisse in Ihrer Führungstätigkeit zu erzielen.

Schritt 5

Lösungsorientierung: Indem Sie sich auf konkrete Lösungen und Hilfestellungen konzentrieren, sind Sie in der Lage, die Anliegen Ihrer Kunden erfolgreich zu bearbeiten und zu einer positiven Gesprächsbeendigung zu führen. Diese Herangehensweise ermöglicht es Ihnen, die Zufriedenheit Ihrer Kunden zu steigern und gleichzeitig Ihr eigenes Erfolgserlebnis zu maximieren. Der Fokus auf Lösungen eröffnet Ihnen die Chance, Ihre Fähigkeiten kontinuierlich zu verbessern und Ihre Professionalität im Umgang mit Kunden zu stärken.

Schritt 6

Professionalität: Professionalität ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Ein professionelles Auftreten zeichnet sich durch klare und verbindliche Kommunikation aus, die dazu beiträgt, Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufzubauen. Ebenso wichtig ist die zuverlässige Einhaltung von getroffenen Vereinbarungen. Dies schafft eine solide Basis für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen und stärkt das Image des Unternehmens. Indem Sie auf Professionalität setzen, können Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen als zuverlässiger Partner wahrgenommen wird und langfristigen Erfolg erzielt.

Schritt 7

Authentizität ist ein entscheidender Faktor für den Aufbau und die Pflege langfristiger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen. Indem Sie ehrlich und authentisch in Ihrer Kommunikation bleiben, zeigen Sie, dass Sie sich um Ihre Kunden und ihr Wohlergehen kümmern. Eine glaubwürdige und authentische Kommunikation schafft eine Verbindung zu Ihren Kunden und stärkt das Vertrauen in Ihre Marke. Indem Sie Ihre Werte und Überzeugungen klar kommunizieren, können Sie Kunden anziehen, die sich mit Ihrer Marke identifizieren und langfristige Beziehungen aufbauen. Authentizität ist auch ein Anker in einer Welt, die oft von oberflächlichen Beziehungen geprägt ist. Indem Sie authentisch bleiben, können Sie sich von der Masse abheben und

Kunden dazu motivieren, sich für Ihre Marke zu engagieren. Letztendlich ist Authentizität ein kraftvoller Weg, um Ihre Kundenbeziehungen zu stärken und Ihr Unternehmen auf eine solide Grundlage für nachhaltigen Erfolg zu stellen.

Schritt 8

Wertschätzung ist ein wesentlicher Bestandteil jeder erfolgreichen Kundenbeziehung. Indem Sie die Zeit und die Anliegen Ihrer Kunden wertschätzen, zeigen Sie, dass Sie ihre Bedürfnisse ernst nehmen und angemessen darauf eingehen. Dies schafft Vertrauen und stärkt die Bindung zu Ihren Kunden. Wenn Kunden spüren, dass sie wertgeschätzt werden, sind sie eher bereit, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und Ihnen treu zu bleiben. Darüber hinaus kann die Wertschätzung von Kunden dazu beitragen, Ihr Unternehmen positiv zu empfehlen und somit Ihren Erfolg zu fördern. Indem Sie Wertschätzung zeigen, schaffen Sie eine positive und motivierende Atmosphäre, die nicht nur Ihre Kunden, sondern auch Ihr Team inspiriert und zu herausragenden Leistungen anspricht.

Schritt 9

Flexibilität ist ein entscheidender Faktor für Ihren Erfolg. Indem Sie flexibel und anpassungsfähig auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen, zeigen Sie, dass Sie bereit sind, maßgeschneiderte Lösungen für deren Anliegen zu entwickeln. Dies führt zu einer langfristigen Kundenzufriedenheit und stärkt Ihre Position im Markt. Sehen Sie Flexibilität als Chance, sich von Wettbewerbern abzuheben und als Möglichkeit, Ihre Kundenbeziehungen zu vertiefen. Indem Sie sich auf Veränderungen einlassen und bereit sind, neue Wege zu gehen, können Sie Ihren Kundenstamm erweitern und Ihr

**Mastering Communication
for Lasting Impact**

*Kommunikation meistern für
bleibenden Eindruck*



TESTIMONIALS



Es war mein drittes Seminar - und es wird nicht das Letzte gewesen sein 😍 Leidenschaft, Motivation, Erfahrung, Herzlichkeit & noch so viel mehr, gepackt in ein Rhetorikseminar!

Ich habe mich unglaublich entwickelt - von ❤️ Danke Brigitte & Thomas

Tamara - Neumarkt



Erstklassiges Seminar!! Ich war begeistert von Brigitte und ihrem Team :) wie auch von den Inhalten die vermittelt werden. Jederzeit gerne wieder! Mega!

Kaiser Michael



Ein unvergessliches Wochenende! Vielen Dank an Brigitte Nave! Das einzige was schade ist, das ich dieses Wissen und besonders diese Fähigkeit nicht schon früher erlernt habe! Wir freuen uns schon auf das 2 Module!

Danke Brigitte!

Christina W. - Heilbronn



Unternehmen auf neue Höhen führen. Flexibilität ist nicht nur eine Eigenschaft, sondern eine unternehmerische Einstellung, die Ihnen dabei hilft, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Schritt 10

Kommunikation auf Augenhöhe ist ein entscheidender Schlüssel für den Aufbau einer starken und langfristigen Beziehung zu Ihren Kunden. Durch eine offene und respektvolle Gesprächsführung schaffen Sie eine Basis für gegenseitigen Respekt und Verständnis. Indem Sie Ihren Kunden auf Augenhöhe begegnen, zeigen Sie, dass Sie ihre Bedürfnisse und Anliegen ernst nehmen. Dies stärkt das Vertrauen und die Verbundenheit zwischen Ihnen und Ihren Kunden und ermöglicht eine effektive Zusammenarbeit. Eine Kommunikation auf Augenhöhe fördert auch Innovation und Kreativität, da Ihre Kunden sich ermutigt fühlen, ihre Ideen und Anregungen offen zu teilen. Indem Sie Ihre Kunden als gleichwertige Partner betrachten, schaffen Sie eine positive Atmosphäre, in der neue Lösungen entstehen können. Letztendlich führt eine Kommunikation auf Augenhöhe zu einer nachhaltigen Kundenbindung und langfristigem Erfolg für Ihr Unternehmen.

Diese 10 Erfolgsfaktoren für begeisterte Telefonkontakte bilden das Fundament für eine erfolgreiche und kundenorientierte Kommunikation. Durch die Integration dieser Faktoren in Ihre Gespräche können Sie nicht nur das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen, sondern auch effektiv auf deren Bedürfnisse eingehen und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen. Indem Sie sich auf Empathie, Verständnis, und klare Kommunikation konzentrieren, schaffen Sie eine positive und vertrauensvolle Atmosphäre, die es Ihnen ermöglicht,

Kunden langfristig an Ihr Unternehmen zu binden. Darüber hinaus öffnen sich durch eine erfolgreiche Kommunikation neue Möglichkeiten, um Kundenbedürfnisse zu erkennen und innovative Lösungen anzubieten, die Ihr Unternehmen weiter voranbringen. Nutzen Sie diese Erfolgsfaktoren, um nicht nur Ihre Kundenbeziehungen zu stärken, sondern auch um sich selbst als kompetenter und vertrauenswürdiger Ansprechpartner zu positionieren und somit langfristigen Erfolg zu sichern.



Fakten & Trends

- 1. Aktuelle Studien zeigen,** dass persönliche und empathische Kundenkommunikation am Telefon die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung signifikant steigert.
- 2. In der heutigen Zeit** des zunehmenden Wettbewerbs und der Informationsüberlastung ist eine effektive telefonische Kundenkommunikation entscheidend, um sich von der Konkurrenz abzuheben und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.
- 3. Ein aktueller Trend zeigt,** dass Unternehmen vermehrt auf personalisierte telefonische Kundenkommunikation setzen, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und das Kundenerlebnis zu verbessern.

4. Die Bedeutung einer professionellen und empathischen Kundenkommunikation am Telefon wird in Zukunft weiter zunehmen, da Kunden verstärkt auf eine persönliche und individuelle Betreuung Wert legen.

5. Unternehmen, die in ihre telefonische Kundenkommunikation investieren und ihre Mitarbeiter entsprechend schulen, werden langfristig von einer verbesserten Kundenbindung und höherer Kundenzufriedenheit profitieren.

6. Die Integration von telefonischer Kundenkommunikation in eine umfassende Kundenstrategie ist entscheidend, um eine konsistente und positive Kundenerfahrung über alle Kontaktpunkte hinweg sicherzustellen.

7. Mit dem NAVEgator®System bieten wir Unternehmen eine ganzheitliche Lösung für ihre telefonische Kundenkommunikation, die auf langjähriger Erfahrung und umfangreicher Expertise basiert.

8. Mittelständische Unternehmen profitieren von unserer maßgeschneiderten Beratung und unseren praxiserprobten Methoden, um ihre telefonische Kundenkommunikation zu verbessern und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

9. Mit dem NAVEgator®System führen wir Unternehmen zum Erfolg in der telefonischen Kundenkommunikation, indem wir sie dabei unterstützen, ihre Kunden besser zu verstehen und ihre Bedürfnisse effektiv zu erfüllen.

10. Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr darüber zu erfahren, wie wir Ihr Unternehmen mit unserem

NAVEgator®System unterstützen können, um Ihre telefonische Kundenkommunikation zu optimieren.

"Kommunikationsmeister im Mittelstand: Verpasste Chancen adé, Umsatzeinbußen passé – Willkommen in der Erfolgsliga!"

Entdecken Sie die wahre Erfolgsformel mit unserem NAVEgator®-Premium-Telefonseminar "Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens". Dieses Seminar hebt die Kommunikationsfähigkeiten Ihrer Mitarbeiter auf ein neues Level und verschafft Ihnen einen Wettbewerbsvorteil durch exzellente Kundeninteraktionen.

In diesem eBook haben Sie bereits wertvolle Einblicke und praktische Tipps erhalten, doch um diese Fähigkeiten wirklich zu verinnerlichen und in die Praxis umzusetzen, bedarf es einer intensiven Schulung. Das Telefonseminar bietet die Möglichkeit, die Kommunikationsfähigkeiten unter Anleitung erfahrener Experten zu perfektionieren und die 10 Erfolgsfaktoren in die tägliche Praxis anzuwenden.

Die stetig wachsenden Anforderungen an die Kundenkommunikation erfordern ein Höchstmaß an Professionalität und Empathie. Sichern Sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und melden Sie Ihr Team noch heute für das Telefonseminar "Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens" an.

DIE KUNST DES ERFOLGREICHEN TELEFONIERENS

Warum Sie unser NAVEgator®-Premium-Telefonseminar buchen sollten?

- 1. Wettbewerbsvorteil:** Durch das NAVEgator®-Premium-Telefonseminar können die Kommunikationsfähigkeiten der Mitarbeiter optimiert werden, was zu einem klaren Wettbewerbsvorteil führt.
- 2. Kundenbindung:** Die Teilnehmer werden befähigt, souverän und empathisch in jeder Gesprächssituation zu agieren und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.
- 3. Erfahrung und Expertise:** Mit der langjährigen Expertise und maßgeschneiderten Lösungen für mittelständische Unternehmen führen wir das Team zum Erfolg.
- 4. Praxisnahe Schulung:** Durch praxisnahe Übungen, individuelles Coaching und regelmäßige „Testanrufe“ können die Mitarbeiter das erlernte Wissen unmittelbar umsetzen und ihre Fähigkeiten festigen.
- 5. Erfolgsorientierte Begleitung:** Unsere Experten begleiten die Mitarbeiter durch das Seminar, um sicherzustellen, dass die erlernten Fähigkeiten in die tägliche Praxis integriert werden.
- 6. Bewährte Ergebnisse:** Mit unserer langjährigen Expertise und erfolgreichen Lösungen für mittelständische Unternehmen haben wir bereits zahlreiche Nachwuchskräfte auf ihrem Weg zur Führungskraft begleitet.





TESTIMONIALS



Sehr gut und verständlich erklärt. Bin sehr begeistert und kann es nur weiterempfehlen!

Tamara - Neumarkt



Qualität hat einen Namen > NaveBuisnessGroup. Mit absoluter Professionalität und Humor, bekommt man hier für sein Geld die besten Inhalte. Vielen Dank an Herrn und Frau Nave!

M. Flach - Regensburg



Kaum einer mag Fehler. Dabei sind sie die Meilensteine zum Erfolg. Ich stelle fest, dass ich auch fehlerfaul geworden bin. Das ist bequem und beginnende Stagnation. Danke für die Erinnerung, wieder mehr zu wagen und mich gern ab und zu zu blamieren!

Dr. Sabine Oranien



Kommunikationsfiasko: Umsatzeinbußen und verpasste Chancen bedrohen Mittelstand!

Für den Mittelstand in Deutschland sind die folgenden drei Nachteile besonders relevant und können sich nachteilig auswirken:

1. Verpasste Chancen: Der Mittelstand ist oft auf eine effektive Nutzung von Geschäftschancen angewiesen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Ohne die Möglichkeit, die Kommunikationsfähigkeiten der Mitarbeiter zu maximieren, könnten wichtige Chancen zur Geschäftsentwicklung ungenutzt bleiben.

2. Wettbewerbsnachteile: In einem zunehmend globalen und digitalen Marktumfeld ist der Mittelstand auf eine starke Wettbewerbsposition angewiesen. Eine unzureichende Kundenkommunikation im Vergleich zu Wettbewerbern, die in ihre Mitarbeiterentwicklung investieren, könnte zu einem spürbaren Wettbewerbsnachteil führen.

3. Umsatzeinbußen: Der Mittelstand ist auf ein solides Umsatzwachstum angewiesen, um langfristige Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten. Eine suboptimale Kundenkommunikation könnte direkt zu Umsatzeinbußen führen, da potenzielle Umsatzchancen möglicherweise nicht optimal genutzt werden.

Diese drei Nachteile betonen die Relevanz einer Investition in die Kommunikationsfähigkeiten der Mitarbeiter im Mittelstand, um langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern.

Sichern Sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, indem Sie Ihr Team für das Telefonseminar "Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens" anmelden.





NAVEGATOR®
LEAD YOU TO SUCCESS

**DIE KUNST DES ERFOLGREICHEN
TELEFONIERENS**

PREMIUM TELEFONSEMINAR

**10 SCHRITTE ZUR
UNSCHLAGBAREN
KUNDENBINDUNG! - DIE
REVOLUTION IN DER
KUNDENKOMMUNIKATION!**



NAVEgator®-Premium-Programm

Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens

Machen Sie aus jedem Anruf eine Erfolgsgeschichte!

Berufliche Beziehungen werden oft am Telefon geknüpft. Ob das erste Gespräch ein Türöffner ist, entscheidet sich in den ersten Sekunden. In unserem Seminar erfahren Ihre Mitarbeiter, wie sie ihren Gesprächspartner für sich gewinnen können und souverän durch schwierige Gespräche führen.

Das Seminar "Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens" bietet einen gezielten und praxisnahen Ansatz, um die Telefonkommunikation in Unternehmen zu optimieren. **Wir konzentrieren uns im Seminar speziell auf die Finesse im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern am Telefon.**

Die Teilnehmer lernen, die **Außenwirkung ihres Unternehmens zu verbessern** und erarbeiten sich das nötige Know-how für **erfolgreiche und kundenorientierte Telefonkontakte.**

Das Seminar wird von **Experten mit langjähriger Praxiserfahrung** im Bereich Verkauf und Service durchgeführt. Unser Team verfügt über **beste Methodenkompetenz**, um das Wissen gezielt an die Teilnehmer zu vermitteln.



»Ihn nicht zu buchen, ist viel zu teuer!«

(Rainer Türr – BAUHAUS – GF Bäderwelt Sanitärhandel Verwaltung GmbH)

Where Skills Meet Success: NAVEgator® Excellence
Wo Fähigkeiten auf Erfolg treffen: Exzellenz navigieren

Warum Sie unser NAVEgator® Premium-Telefonseminar buchen sollten?

1. Wettbewerbsvorteil: Durch das NAVEgator®-Premium-Telefonseminar können die Kommunikationsfähigkeiten der Mitarbeiter optimiert werden, was zu einem klaren Wettbewerbsvorteil führt.

2. Kundenbindung: Die Teilnehmer werden befähigt, souverän und empathisch in jeder Gesprächssituation zu agieren und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

3. Erfahrung und Expertise: Mit der langjährigen Expertise und maßgeschneiderten Lösungen für mittelständische Unternehmen führen wir das Team zum Erfolg.

4. Praxisnahe Schulung: Durch praxisnahe Übungen, individuelles Coaching und regelmäßige „Testanrufe“ können die Mitarbeiter das erlernte Wissen unmittelbar umsetzen und ihre Fähigkeiten festigen.

5. Erfolgsorientierte Begleitung: Unsere Experten begleiten die Mitarbeiter durch das Seminar, um sicherzustellen, dass die erlernten Fähigkeiten in die tägliche Praxis integriert werden.

6. Bewährte Ergebnisse: Mit unserer langjährigen Expertise und erfolgreichen Lösungen für mittelständische Unternehmen haben wir bereits zahlreiche Nachwuchskräfte auf ihrem Weg zur Führungskraft begleitet.

Möchten Sie, dass Ihre Mitarbeiter die Finesse im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern am Telefon erlernen? Dann ist unser Telefonseminar "Die Kunst des erfolgreichen Telefonierens" genau das Richtige für Sie.

**NAVEgator® Success, One Conversation at a Time
Erfolg navigieren, Gespräch für Gespräch**



TESTIMONIALS



Brigitte Nave ist eine der stärksten und engagiertesten Frauen die ich kennenlernen durfte. Sie geht auf die Bedürfnisse sehr ein. Es macht Spaß mit ihr zu arbeiten und zu trainieren. Die Veränderungen an sich selbst, sind sofort hervorgekommen. Vielen Dank und ich freue mich auf das nächste Treffen!

Sabine S. - Kundin bei "Kommunikation mit Herz"



Sehr professionell, klare Empfehlung.

Kirstin Wunderle



Wow, absolut wertvoll und empfehlenswert,
Danke!

Tom Peter Riethof



Thomas Nave schafft es, die in ihn gesetzten Erwartungen noch deutlich zu übertreffen!

Martin Trappe



Inhalt des Seminars:

- ★ Erster Eindruck zählt: Die Stimme spiegelt die Stimmung
- ★ Kommunikationsaspekte: Emotionale und inhaltliche Gesprächsführung
- ★ Persönliche Ausstrahlung im Gespräch – auch am Telefon!
- ★ Aktives Zuhören und die Kunst des Verbalisierens
- ★ Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt
- ★ Aufbau von Beziehungen
- ★ Von "Du-Botschaften" zu "Ich-Botschaften": Die richtige Ansprache
- ★ Erfolgreicher Abschluss des Gesprächs

Zielgruppen:

Führungskräfte, Fachspezialisten, Experten, Berater, Dienstleister, Kundenbetreuer, Auszubildende, Handwerker, Selbstständige

Datum und Ort:

Das Seminar findet an zwei unterschiedlichen Tagen von 09:00 bis 16:30 Uhr in Neumarkt i.d.OPf. statt. Zwischen den Terminen gibt es eine Transferzeit von 14 Tagen, um das Gelernte sofort in der Praxis anzuwenden. Innerhalb der Transferzeit erhalten Ihre Mitarbeiter mehrere „Testanrufe“, weil wir nur so die Transferleistung beurteilen können. Dadurch wird ein noch effektiverer Trainingserfolg am zweiten Tag erzielt.

Investition:

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 397 + ges. USt. pro Teilnehmer und Tag.

Return on Investment für Ihr Unternehmen und die Teilnehmer:

- ★ Einen positiven ersten Eindruck hinterlassen
- ★ Reklamationen als Chance begreifen
- ★ Souverän mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen
- ★ Steigerung der Kundenbindung und -loyalität, was zu wiederkehrenden Geschäften und langfristigen Kundenbeziehungen führt.
- ★ Erhöhung der Kundenzufriedenheit, was zu positiven Empfehlungen und einem positiven Image des Unternehmens führt.



TESTIMONIALS



Thomas Nave überzeugt nicht nur in seinen Veranstaltungen, sondern auch als Autor zu einem äußerst interessanten Thema. Ich habe gerade seinen Beitrag gelesen. Mir stach der Satz ins Auge: Blamier dich täglich einmal! Vielen Dank für die tollen Impulse, meine Empfehlung!

N. Schmidt



Brigitte Dave überzeugt nicht nur als Expertin auf der Bühne, sondern auch als Autorin. Vielen Dank für diese erfrischende Inspiration im Sammelband Ausgezeichnetes Expertenwissen, Band 4! Meine Empfehlung!

Nicola S.



Herzlichen Dank für die spannende und erfolgreiche Zusammenarbeit!

Valerie Berchtold



- ★ Reduzierung von Reklamationen und unzufriedenen Kunden, was zu niedrigeren Kosten für die Kundenbetreuung und -rückgewinnung führt.
- ★ Steigerung der Abschlussquote und Umsätze durch erfolgreiche Verkaufsgespräche am Telefon.
- ★ Effizientere Nutzung von Ressourcen, da Kundenanliegen und Anfragen am Telefon schneller und effektiver bearbeitet werden können.
- ★ Reduzierung von Missverständnissen und Fehlkommunikation, was zu einer verbesserten Effizienz und Produktivität führt.
- ★ Stärkung des Markenimages, was zu einer differenzierten Positionierung im Markt und einem Wettbewerbsvorteil führt.
- ★ Aufbau von Vertrauen und Glaubwürdigkeit, was zu einer positiven Wahrnehmung des Unternehmens und gesteigerter Kundenakzeptanz führt.
- ★ Reduzierung von Kundenabwanderung und Kundenverlust, was zu stabilen und langfristigen Umsätzen führt.
- ★ Maximierung von Geschäftsmöglichkeiten und -potenzialen durch professionelle und überzeugende Kommunikation am Telefon.

Melden Sie Ihre Mitarbeiter noch heute an und ermöglichen Sie ihnen das nötige Rüstzeug für erfolgreiche Telefonkontakte!

Jetzt anmelden unter www.NAVEgator.de

Glauben Sie nicht uns - vertrauen Sie auf bekannte Marken, begeisterte Kunden & Partner!

✓ Proven Expert Kundenbewertungen



4,95 von 5
★★★★★
SEHR GUT
203 Bewertungen



100%
Empfehlungen

✓ Kundenservice
SEHR GUT (4,99)

✓ Preis / Leistung
SEHR GUT (4,98)

Top-Kompetenzen: ✓ Produktivität ✓ Zusatzleistungen ✓ Sorgfalt [Mehr Infos](#) ⓘ

Auszug aus unseren Referenzen:



NAVEgator® Excellence, Mastering Communication
Exzellenz navigieren, Kommunikation meistern



NAVEgator-Premium-Programm



MULTIPLE AWARD-WINNING EXPERTS



Nominee in der Kategorie
"Mindset Mentor 2024"



Nominee in der Kategorie
"Mindset Mentor 2023"



BRIGITTE NAVE

COACH | AUTOR | SPEAKER



THOMAS NAVE

UNTERNEHMER | AUTOR | SPEAKER



BVMID[®]
Bundesvereinigung
Mittelstand in
Deutschland



Kundenmeinungen
der letzten 12 Monate

**TOP
EMPFEHLUNG
2024**

Mehr Infos ⓘ

✓ Proven Expert

Kundenmeinungen
der letzten 12 Monate

**TOP
DIENSTLEISTER
2024**

Mehr Infos ⓘ

✓ Proven Expert



**TOP
EXPERTE**

☆☆☆☆☆

Die wichtigen Experten
im D/A/CH-Gebiet

—2022—

ERFOLG
magazin

**TOP
EXPERTE**

☆☆☆☆☆

Die wichtigen Experten
im D/A/CH-Gebiet

—2023—

ERFOLG
magazin

**TOP
EXPERTE**

☆☆☆☆☆

Die wichtigen Experten
im D/A/CH-Gebiet

—2024—

ERFOLG
magazin



ERFOLG
DAS LESEN ERFOLGREICHE
magazin