

Empfang und Kundendienst

mit Praxiseinsatz Front Office und Safety

Kurstyp	SmartCamp
Themen	Persönlichkeitsentwicklung
Ihr Nutzen	Das Smart Camp zielt auf die folgenden Handlungsfelder ab: Der erste Eindruck – optimale Kundenorientierung & sympathische Ausstrahlung. Mit Ihrer Sprache zeigen Sie Kompetenz – auch am Telefon oder in E-Mails. Sie stärken Ihren souveränen Umgang mit Stresssituationen inkl. Notfall- & Beschwerdemanagement. Sie erhalten Tipps und Tricks zu Selbstmanagement und Arbeitstechnik. Sie gewinnen Sicherheit durch interkulturelle Kompetenz.
Inhalte in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Der wirkungsvolle Einsatz der Emotionsregulierung am Empfang • Professionelles Telefonieren im Berufsalltag • Der sichere Umgang mit anspruchsvollen Situationen am Empfang • Entschlossenes Handeln im Aggressions- & Notfallmanagement • Sicherheit durch interkulturelle Kompetenzen • Erfolgreiches Selbstmanagement & Arbeitstechnik
Voraussetzungen für die Teilnahme	<p>Sie haben die Bereitschaft sich auf neue Einstellungs- und Verhaltensweisen einzulassen?</p> <p>Wenn Sie dann noch bereit sind ca. 50 Stunden für Ihre Weiterentwicklung zu investieren und Aufgaben der unterschiedlichsten Bereichen zwischen den Kursblöcken zu bearbeiten, dann heissen wir Sie herzlich willkommen.</p>
Arbeitsweise	<p>Sie haben die Bereitschaft sich auf neue Einstellungs- und Verhaltensweisen einzulassen?</p> <p>Wenn Sie dann noch bereit sind ca. 50 Stunden für Ihre Weiterentwicklung zu investieren und Aufgaben der unterschiedlichsten Bereichen zwischen den Kursblöcken zu bearbeiten, dann heissen wir Sie herzlich willkommen.</p>
Teilnehmende	Natürlichkeit schnell mit Menschen in Kontakt? Sie möchten sich umschulen lassen und einen Einstieg mit erste Erfahrungen am Empfang sammeln? Wenn Sie also gerne mit Menschen Kontakt haben, ein Organisationsflair haben, gerne Office-Tätigkeiten ausüben und erste Anlaufstelle am Telefon und am Front desk sein wollen, dann könnte dieses Smart Camp der Einstieg in Ihre neue Rolle sein.
Dauer	7 Tage
Termin/e und Ort/e	<ul style="list-style-type: none"> • 02.09.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 17.09.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 30.09.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 23.10.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 12.11.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 29.11.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 19.12.2024 / 08:30 - 16:30 Uhr bei Securitas Olten
Preis	3200 CHF

Trainer/-in

Simon Niederhauser

Simon Niederhauser, ehemaliges Mitglied der Marketingleitung von Loeb Bern und heute Inhaber der intake ag, arbeitet seit 20 Jahren als motivierender und inspirierender Verkaufs- und Kommunikationstrainer sowie Berater weltweit für verschiedenste Unternehmen und Menschen mit Kundenkontakt.

Bildungsberater/-in

Laureta Maqkaj

+41 31 380 30 30

laureta.maqkaj@wksbern.ch

Claudia Fröhlich

+41 44 974 30 49

sihlpost@kv-business-school.ch
