

## Teilnehmer

»

### Geschäftsführer

»

**Manager aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kunden - Service,  
Database Marketing, Key - account**

▲Top

## Ziele

**Sie werden lernen**

»

**langfristige Geschäftsbeziehungen mit Kunden aufzubauen und zu fördern**

»

**Netzwerke zu bilden**

**als Erfolgsschlüssel im zunehmenden Globalisierungs - Prozess**

▲Top

## Lehr- / Lernmethoden

»

**Interaktionen, Workshops, gruppendynamisches Lernen**

»

**Diskussion, Sprachtraining**

»

**brain sessions, brain gym**

**▲Top**

**Inhalt**

**Top - Trends für professionelles, internationales Relationship Management**

»

**Relationship Management innerhalb und außerhalb Ihrer Firma**

»

**Wichtige Erfolgsfaktoren im Relationship Management auf der Basis von**

**internationalen Teams**

»

**Marketing-Mix vernetzt mit Relationship Management**

»

**Kunden - Netzwerke entwickeln**

»

**Kunden faszinieren können**

»

**Relationship Management mit "Events and Networking"**

»

**Mimetic Management**

»

**Szenen- und Code - Management**

»

## Partnership in multikulturellen Netzwerken

➤

## Langfristige Partnership mit Mitarbeitern

▲ [Top](#)

Bitte

[kontaktieren](#)