

## **doveelop-Portfolio zum Themenbereich „Professionelle Kundenkommunikation“**

Zu folgenden Themen bieten wir Ihnen gern unsere praxisorientierten Trainings/Seminare, Workshops und Coachings an:

- ✓ Vertriebstrainings für die Bereiche B2B, B2C und Key Account (face-to-face und am Telefon)
- ✓ Kaltakquise/Neukundengenerierung am Telefon
- ✓ Neuro-Vertrieb
- ✓ Professionelle Online-Kommunikation mit Kunden (Online- und Video-Chat)
- ✓ Kunden- und serviceorientiertes Telefonieren
- ✓ Professionelles Beschwerdemanagement (face-to face und am Telefon)
- ✓ Forderungsmanagement am Telefon
- ✓ Wirkungsvoll Präsentieren
- ✓ Live-Telefon-Coachings on the job

Weitere Informationen finden Sie unter [www.doveelop.de](http://www.doveelop.de)  
Auf Ihre Rück- und Anfragen freuen wir uns.

Dirk Kaiser und das doveelop-Team