

Pressemitteilung vom 29.7.2014

zur sofortigen Veröffentlichung

Seite 1 von 2



Wie Kunden zu Freunden werden

Vortrag in der Technologiefabrik Karlsruhe

Bruchsal, 29. Juli 2014: Am 16. September 2014 bietet die Technologiefabrik Karlsruhe in ihrer „Praxisreihe Fachthemen“ einen Vortrag zum Thema Customer Relationship Management und Kundendialog an. Unter dem Titel „Wie Kunden zu Freunden werden“, untersucht der Referent, Dipl. Ing. Joachim Tatje, wie heute die Beziehungen zwischen Kunde und Lieferant funktionieren.

„Es wird Zeit, dass die Unternehmen den Wechsel vom Produktmarketing zum Beziehungsmanagement vollziehen“ erläutert Tatje. In seinem 3-stündigen Vortrag rät er Industrieunternehmen, einen für sich unverwechselbaren „Code“ zu definieren. Dieser prägt dann wie ein roter Faden die gesamte Unternehmenskommunikation nach außen. Besonderes Augenmerk legt der Referent auf die Gestaltung der Berührungspunkte zwischen Unternehmen und Kunden, den so genannten „Touchpoints“.

Joachim Tatje berät mit seiner Agentur „VIATICO Strategie und Text“ seit über 20 Jahren Industrieunternehmen in PR und Marketing und hat erkannt, dass es längst schon nicht mehr nur um Produkte, sondern vielmehr um Vertrauen und persönliche Bindungen geht. Das gilt nicht nur für die Akquisition neuer Kunden, sondern auch für bereits bestehende Kunden.

„Viele Unternehmer sind sich nicht bewusst, wie bedeutend die Pflege der Kundenbeziehungen ist“, erläutert Tatje. Er rät, Kundenwünsche ernst zu nehmen. „Auch Beschwerden und Reklamationen können, wenn das Unternehmen geeignet reagiert, eine große Chance sein“, so Tatje.

Tatje würzt seinen Vortrag mit zahlreichen Praxisbeispielen und gibt Antworten auf die Fragen: Wie entsteht Vertrauen zwischen Anbieter und Interessent? Wie wirkt sich gutes Beziehungsmanagement auf die Geschäfte aus?

Infos und Anmeldung unter folgendem Link:

<http://veranstaltungen.technologiefabrik-karlsruhe.de/index.php?module=011200>

Pressemitteilung vom 29.7.2014

zur sofortigen Veröffentlichung

Seite 2 von 2



Bild:

Reklamationen können, bei richtiger Reaktion, eine große Chance sein. Wie das funktioniert, erklärt Joachim Tatje in seinem Vortrag „Wie Kunden zu Freunden werden“.

(© maselkoo99 - Fotolia.com)