

# TRAINING

## WEGE ZUR OPTIMIERUNG

**Fördern Sie das Potential ihrer Mitarbeiter!**

Geschultes, motiviertes Personal Vor-Ort rundet den Eindruck Ihres Unternehmens gegenüber Ihren Parkkunden ab!



**Unsicherheit beim Personal führt zu Handöffnungen an der Ausfahrt. Geschultes Personal handelt kompetent! Dies ist einer der wirtschaftlichen Aspekte dieses Seminars, denn gerade bei Handöffnungen entgeht Ihnen wertvoller Umsatz!**

### ZIELGRUPPE

- Die Parkhausaufsicht: Die Personen, welche im direkten Kontakt zu Ihren Parkkunden stehen

### INVESTITION

- EUR 349,-. Achtung: bei der 4. Personen reduzieren sich die Kosten für Sie auf EUR 249,- pro Teilnehmer!
- Preise zzgl. gesetzl. MWSt, inkl. Unterlagen zum Seminar, Pausengetränke und Mittagsverpflegung.

### VORAUSSETZUNGEN

- Bereits gesammelte Erfahrungen als Bedienpersonal.
- Eine offene und ehrliche Motivation, die eigenen Potentiale besser zu nutzen.

### TERMIN UND ORT

- Für Ihr Personal fällt kaum Reiseaufwand an, in einem Tagungshotel in Ihrer Nähe bieten wir Ihnen individuelle Termine.

### Details

Tag 1: 10.00 - 17.00 Uhr

#### Wie nutze ich die Oberfläche optimal?

- Das interaktive Ereignisfenster.
- Tickettracking. Die Nachverfolgung aller Tickets. Wurde bezahlt oder storniert?
- Ersatzticket / Verlorenes Ticket
- PH-Zählung - Was ist zu tun, wenn die Autos „kreisen“?
- Der Dialog mit dem Parkkunden
- Freundliche, kompetente Kommunikation:

#### Stellen Sie die Weiche zum Bahnhof „Zufriedener Kunde“

- Angenehmes Umfeld: Gebäude, Räume, Personal. Sauberkeit, frische Luft, fehlerfreie Funktionen.
- Reaktionsfähigkeit: Bereitschaft, Schnelligkeit, Kundenwünsche erkennen und/oder erfragen.

Tag 2: 9.00 - 16.00 Uhr

#### Vom Umgang mit schwierigen Situationen

- Fallbeispiele aus der Praxis für die Praxis
- Reagieren Sie richtig und lernen Sie, die Auswirkungen auf Ihre Parkkunden abzuschätzen.
- Aus der Sicht des Parkkunden ... Rollenspiele, Gruppendiskussionen.

### NUTZEN

- Die Teilnehmer lernen, an welchen Stellen Sie ansetzen müssen, um die Kundenzufriedenheit und damit die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Parkhauses zu verbessern.
- Verbunden mit dem wirtschaftlichen Aspekt, Umsatzzahlen positiv zu beeinflussen.

### ANEDLUNG

- Die Anmeldung zu einem Training erfolgt über Ihr Vertriebsbüro oder direkt an:



Martin Ströde

Trainer

Büro: +49 (0) 431-5336-299

Fax: +49 (0) 431-5336-260

Mobil: +49 (0) 172-433 2061

E-Mail: martin.stroede@designa.com

contact

DESIGNA  
Verkehrsleittechnik GmbH  
Faluner Weg 3  
24109 Kiel/Germany

Tel. +49 431 5336-0  
Fax +49 431 5336-260  
info@designa.com  
designa.com/pmabacus

