

Kundenservice in der Luftfrachtlogistik

Strategien für nachhaltige Kundenbeziehungen

PRÄSENZSCHULUNG IN DEUTSCH

LUFTFRACHT VERKAUF & KUNDENBETREUUNG

Beschreibung



Exzellenter Kundenservice in der Luftfrachtlogistik!

In der dynamischen Welt der Luftfrachtlogistik sind ein professioneller Kundenservice und nachhaltige Kundenstrategien entscheidend für langfristigen Unternehmenserfolg. Dieser Kurs vermittelt praxisnahes Wissen über den Aufbau eines modernen Kundendienstes, effektive Stakeholder-Kommunikation sowie aktuelle Innovationen und technologische Entwicklungen im Servicebereich.

Durch interaktive Übungen erhalten Sie wertvolle Einblicke in bewährte Methoden der Kundenkommunikation, digitale Trends und strategische Konzepte. Sie lernen, wie Sie durch optimierte Kundeninteraktion nicht nur Beschwerden reduzieren, sondern auch Kundenbindung stärken, Serviceprozesse optimieren und langfristig erfolgreich agieren. Sie erhalten eine **praktische Tool-Box** als Handout, die Ihnen wertvolle Vorlagen, Checklisten und Best Practices für die tägliche Arbeit im Kundenservice der Luftfrachtlogistik liefert. Dieser Kurs gibt Ihnen die Werkzeuge an die Hand, um Ihren Kundenservice zukunftsorientiert auszurichten, digitale Möglichkeiten effektiv zu nutzen und langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern.

▶ AUF ANFRAGE

€ 1.190,- p/P exkl. MwSt

🕒 3 TAGE

👤 MIN TEILNEHMER

LUFTFRACHTAKADEMIE.COM

Zielgruppe



- Luftfrachtpediteure, Kundenbetreuer und Innendienstverkäufer
- Mitarbeiter im Verkauf und Einkauf von Logistikabteilungen
- Personen, die täglich mit Kunden, Partnern oder Stakeholdern interagieren
- Führungskräfte und Teamleiter im Bereich Kundenbetreuung & Service
- Quereinsteiger & Interessierte mit Fokus auf Luftfracht-Kundenservice

Lernziele



- Trends & Innovationen in der Kundenbetreuung zu verstehen
- Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Technologien im Kundenservice der Luftfrachtlogistik zu gewinnen
- Die Rolle von KI, Automatisierung und digitalen Plattformen im Kundendienst zu bewerten
- Ein modernes Kundendienstkonzept zu entwickeln und anzuwenden
- Grundlagen eines exzellenten Kundenservices zu verstehen und in den Alltag zu integrieren
- Nachhaltige Strategien für eine langfristige Kundenbindung in der Luftfrachtlogistik zu entwickeln
- Kulturelle und soziale Faktoren im Kundenservice zu berücksichtigen
- Sensibilität für interkulturelle Unterschiede und globale Kundenbedürfnisse zu entwickeln
- Anpassungsfähige und zielgruppenspezifische Kommunikationsstrategien zu erarbeiten
- Kommunikations- und Konfliktmanagement gezielt einzusetzen
- Den eigenen Kommunikations- und Konfliktstil zu analysieren und gezielt zu verbessern
- Kundenanliegen effizient zu bearbeiten und Eskalationen professionell zu managen
- Interne und externe Kommunikationsprozesse zu optimieren
- Kundenbeziehungs- und Kundenerfahrungsmanagement aktiv zu gestalten
- Kundenbedürfnisse zu erkennen und zielgerichtete Servicekonzepte umzusetzen
- Beschwerdemanagement als Chance zur Kundenbindung zu nutzen
- Erfolgreiche Kundenerlebnisse durch digitale Serviceinnovationen und Social Media-Strategien zu gestalten
- Die eigene Rolle als Kundenbetreuer in der Luftfrachtlogistik zu reflektieren
- Die Bedeutung eines serviceorientierten Mindsets zu verstehen
- Die Tool-Box zur Optimierung der eigenen Arbeitsweise anzuwenden

AVIATION NOW
ACADEMY

