

Kunden binden für die Zukunft

Mit dem Diplomlehrgang „Kundenbegeisterung 2.0“ erweitert das Institut für Management (IfM) in Salzburg ab Herbst 2009 sein Kursprogramm. Das erfolgreiche Salzburger Ausbildungsinstitut definiert Kundenbindung und Kundenbegeisterung neu – als kundenorientierte Unternehmensstrategie. Im Rahmen von vier Lernmodulen, die an insgesamt 17 Tagen zu absolvieren sind, wird theoretisches Wissen und praktisches Know-how für den gezielten Aufbau von profitablen, wertvollen Kundenkontakten vermittelt. Den erstklassigen Dozenten dieses Lehrgangs steht überdies ein Fachbeirat - bestehend aus Führungspersönlichkeiten aus den verschiedensten Branchen - zur Seite. „Ausgestattet mit dem nötigen Rüstzeug in den Bereichen Strategie, Informationsmanagement, Wertemanagement und Prozessmanagement werden Absolventen des Lehrgangs Kundenbegeisterung 2.0 nicht nur Kundenkontakte festigen und verwalten sondern Kunden zu

wahren Fans machen“, ist IfM-Geschäftsführer Wolfgang Reiger überzeugt. Customer Relationship Management war gestern – Kundenbegeisterung 2.0 ist die Zukunft. Neben den grundlegenden Werkzeugen des klassischen Customer Relationship Managements liegt der Schwerpunkt dieser Ausbildung auf der Begeisterung für den Kunden. Begeisterung als Motivation für die langfristige Pflege von Kundenkontakten. „Beziehungen zwischen Menschen können eigentlich nicht ‚gemanagt‘ werden – hier geht es um eine Einstellung“, so der Lehrgangsleiter Manfred Brandstätter, MBA. Der Diplomlehrgang Kundenbegeisterung 2.0 startet am 22. Oktober 2009 im Schloss Leopoldskron in Salzburg und ist auch für das MBA-Programm am IfM anrechenbar. Die Teilnahmegebühr beträgt 6.800 Euro (exkl. MwSt.). Nähere Informationen unter www.ifm.ac, office@ifm.ac oder beim nächsten IfM-Infoabend am 10. August 2009 im Schloss Leopoldskron.