



## Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 8262

### Beschwerdemanagement

In jeder Beschwerde steckt eine Chance

 **Termin** 22.05.2026

 **Abschluss** bbw Teilnahmebescheinigung

 **Unterrichtsform** Seminar

 **Dauer** 1 Tag à 8 Stunden

 **Zeiten** 08:30 - 16:30 Uhr

 **Gebühr** 590 €\*

\* Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.

 **Weitere Termine** 07.12.2026 | 08:30 - 16:30 Uhr

 **Ansprechpartnerin**

Jacqueline Lebe  
Tel.: 030/31005-130  
Fax: 030/31005-120  
Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de

 **Veranstaltungsort**

Charlottenburg, Haus der Wirtschaft  
Am Schillertheater 2  
10625 Berlin

### Perspektiven

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer\*innen praktische Tipps, um mit heiklen Kundensituationen umzugehen. Krisen sind immer auch Chancen. Professioneller Umgang mit Beschwerden und taktisches Geschick bei Herausforderungen im Gespräch sind die Basis für Erfolg im Vertrieb und Kundenumgang.

### Inhalte

Kundinnen und Kunden, die sich beschweren - wer freut sich schon darauf? Jeder Kundenkontakt ist aber zugleich eine Chance für Zusatzgeschäfte. Die Herausforderung, aus unzufriedenen Kund\*innen glückliche Stammkund\*innen zu machen, erfordert Vorbereitung, Training und Spaß am "Kundenspiel". Der Umgang mit Beschwerden und schwierigen Situationen lässt sich üben.

Die Teilnehmer\*innen lernen die Wichtigkeit der eigenen Aufgabe kennen. Sie erfahren, welchen Einfluss das eigene Verhalten auf die Meinung der Kund\*innen hat und wie man diese mit guter Laune dazu bringt, gerne Kund\*innen zu bleiben. Dazu arbeiten die Teilnehmenden an konstruierten, aber realistischen Fallbeispielen. Fallbeispiele aus der eigenen Praxiserfahrung dürfen mitgebracht werden und sind erwünscht! Sie haben die Möglichkeit, schwierige Situationen nachzustellen, sich intensiv auszutauschen und ihr Verhalten zu trainieren.

#### Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Wie ist die Situation wirklich?
- Die emotionale Seite der Beschwerde
- Perspektiven des Beschwerdemanagements
- Gesprächsführung und Kommunikation
- Welche Strategie soll verfolgt werden?
- Der Transfer: Von der Theorie zur Praxis, situativ und institutionell

---

Zielgruppe	Alle Personen mit direktem Kundenkontakt - insbesondere Mitarbeiter*innen in Kundenservice, Vertrieb und Marketing, aber auch Führungskräfte und Selbstständige
Enthaltene Leistungen	Unterlagen, Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Frau Nicole-Kristina David-Ulbrich

---