

Referent

Prof. Dr. Eric Eller






Vertrauen ist eine zuversichtliche Entscheidung für Verletzlichkeit.



Programm-Idee

Der Mythos der Kundenbindung: So schaffen wir echte Loyalität! Warum klassische Kundenbindung nicht funktioniert Die Psychologie der Loyalität: Wann Menschen bleiben wollen Das Taubenmodell der Loyalität 10 wirksame Strategien für echte Loyalität VertrauensArchitektur: So gewinnen wir das Vertrauen unserer Kund:innen

Paket-Nummer: 0530887

Region:		Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:		1 - 1.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:		ganzjährig
Dauer:		1 Stunde
Mögliche Sprachen:		Deutsch, Englisch

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Referent

Prof. Dr. Eric Eller

Vertrauen ist eine zuversichtliche Entscheidung für Verletzlichkeit.

Beschreibung

Prof. Dr. Eric Eller ist Trainer, Berater und Redner mit den Schwerpunkten Vertrauensaufbau in Kundenbeziehungen und Organisationen, der Optimierung von Entscheidungsprozessen im Management sowie der Förderung nachhaltiger Kundenloyalität auf Basis psychologischer Erkenntnisse. Eric ist Autor der beiden Vahlen-Fachbücher „VertrauensArchitektur“ und „Die Taube in der Hand“. Zudem ist er Professor für Wirtschafts- und Medienpsychologie an der Technischen Hochschule Ingolstadt und Gründer der Unternehmensberatung CHOIX GmbH. In seinen Vorträgen und Trainings begeistert Eric durch seine pragmatische Anwendung inspirierender psychologischer Erkenntnisse.

Der Vertrauens-Effekt in der Produktentwicklung, im Marketing und im Vertrieb
Die Psychologie des Vertrauens: Die Dynamik der Entstehung von Vertrauen und Misstrauen
VertrauensArchitektur in der Praxis: So arbeiten die Top-Unternehmen an Vertrauen
New Work = New Trust: So schaffen wir in Organisationen eine Vertrauens-Kultur

Vertrauen als Grundlage für erfolgreiche Zusammenarbeit
New Work funktioniert nur dann, wenn sich die Menschen in der Organisation vertrauen können
Das Vertrauens-Dreieck: 3 Voraussetzungen für die Entstehung von Vertrauen
10 psychologische Prinzipien einer Vertrauens-Kultur

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen	★★★★★	4,67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

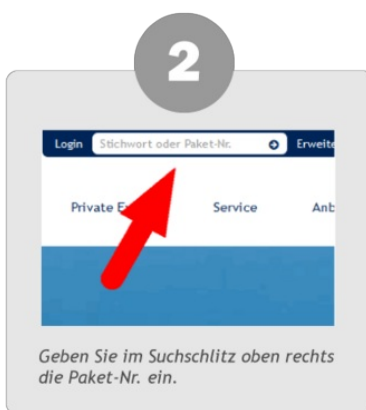
Referent

Prof. Dr. Eric Eller

Vertrauen ist eine zuversichtliche Entscheidung für Verletzlichkeit.

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0530887



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.