

Kunden begeistern

Seminar für: UnternehmerInnen, VertriebsleiterInnen und im Vertrieb Beschäftigte, denen es nicht reicht, zufriedene Kunden zu haben. Sie wollen ein High Performer sein.

Professionelle Verkaufsrhetorik, gezielt Kundenbedürfnisse hinterfragen, Kundennutzen herausarbeiten, bestens mit bestehendem Produktsortiment oder der üblichen Dienstleistung beliefern und weiter sichere Abschlüsse erzielen – das können Sie schon. Aber das reicht Ihnen eben nicht mehr, weil manche Kunden dann eben doch auf einmal woanders kaufen?

Ziel: Kunden begeistern, indem Sie selbst den Blickwinkel ändern. Weg vom einzelnen Auftrag hin zur langfristigen Orientierung. Was übertrifft die Erwartungen und die Wünsche der Person Kunde? Womit übertreffe ich seine Vorstellungen? Bauen Sie eine Fangemeinde auf unter Ihren Kunden.

Inhalt: Ein zufriedener Kunde, das ist zu wenig. Er hat ein faires Geschäft mit Ihnen abgeschlossen; aber wenn er ein vermeintlich besseres Angebot erhält, wechselt er. Gewinnen Sie die Kunden, die woanders nur zufrieden waren, geben Sie Ihnen das Gefühl, dass sie weit mehr erhalten haben, als sie bezahlt haben. Erfahren Sie, wie sich Begeisterung anfühlt und wie man sie weitergibt! Überraschte und begeisterte Kunden erzählen das anderen: und wer jemanden empfiehlt, riskiert seine sozialen Beziehungen – auch im geschäftlichen Umfeld. Dieser Kunde wird also Ihr Kunde bleiben, solange Sie ihn nicht enttäuschen. Er kann nicht einen Lieferanten weiterempfehlen und dann selbst woanders einkaufen.

Mittels Einzelaufgaben und -präsentationen, Gruppenarbeit, Rollenspielen, Feedback und Coaching lernen Sie Ihre Aussagen zu reduzieren und das Unsichtbare zu verkaufen.

Sie möchten mehr Informationen? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

mail@martens-personal.de