



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Alexander Koll
Telefon: 0171 2902190
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: alexander.koll@rwgv.de

Rösrath, 12.01.2015

VC5027 Empfehlungsmarketing - Bestandskunden aktivieren, Neukunden gewinnen Zielgruppe: Mitarbeiter in der Kundenberatung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein erfolgreiches Empfehlungsgeschäft ist der Königsweg zur Neukundengewinnung. Natürlich sagen Sie jedem Kunden, dass er Sie weiterempfehlen soll, wenn er zufrieden mit Ihnen und Ihrer Dienstleistung war. Denn wer könnte ein besserer Fürsprecher für Sie sein, als Ihre überzeugten Kunden!

Beim Empfehlungsmarketing geht es aber um weit mehr als den Satz: „Empfehlen Sie uns doch weiter“. Denn diesen Satz hat Ihr Kunde vergessen noch bevor er Ihre Bank wieder verlassen hat. Ihr Kunde wird Ihnen Empfehlungen geben, wenn er einen Nutzen für sich erkannt hat. Erfahren Sie, wie Sie das Thema Empfehlungen konsequent in jedes Verkaufs- oder Beratungsgespräch einbauen können. Ein Verkaufsgespräch ohne die Empfehlungsfrage ist kein vollständiges Verkaufsgespräch. Erfahren Sie Formulierungen, die Sie zielsicher und natürlich zu Empfehlungen Ihrer Kunden führen.

Nutzen Sie ein professionelles Empfehlungsmarketing zur Aktivierung Ihrer Bestandskunden und gewinnen dadurch erfolgreich neue Kunden.

Haben Sie Fragen zur dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus? Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser

gez. Alexander Koll

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



VC5027 Empfehlungsmarketing - Bestandskunden aktivieren, Neukunden gewinnen

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter in der Kundenberatung
IHR NUTZEN	Ihre Mitarbeiter fragen in jedem Gespräch gezielt, professionell und ganz natürlich nach Empfehlungen. Sie benutzen eine logische Argumentationskette an deren Ende mindestens eine Empfehlung Ihres Kunden steht. Sie bauen Ihre eigene Empfehlungsfrage in Ihre bestehenden Verkaufsgespräche ein. Sie erhalten so Neukunden von bester Qualität. Termine werden schneller und einfacher vereinbart. Abschlüsse erfolgen mit weniger Einwänden.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">• Grundannahmen zur Neukundengewinnung• Die Vorteile des Empfehlungsgeschäfts• Warum zufriedene Kunden keine Empfehlungen aussprechen• Maßnahmen, um Kunden zu begeistern• Phasen der Empfehlungsnahme• Empfehlungsfokussierte Fragen• Die Empfehlungsfrage im Verkaufsgespräch• Die verschiedenen Kundentypen• Umgang mit Einwänden nach der Empfehlungsfrage• Die 5 häufigsten Fehler bei der Empfehlungsnahme• So steigern Sie die Kundenbindung• Praktische Übungen der Empfehlungsnahme
TERMIN/ORT	24.02.2015 im Raum Münster
TRAINER	Heiko T. Ciesinski, selbständiger Berater und Trainer
IHRE INVESTITION	260 Euro zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten