



# VC5027 Empfehlungsmarketing

## Bestandskunden aktivieren, Neukunden gewinnen

<b>Zielgruppe</b>	Privatkundenberater
<b>Ihr Nutzen</b>	<p>Sie entwickeln eine sprachliche Argumentationskette für die Empfehlungsfrage.</p> <p>Sie lernen, Ihre persönliche Empfehlungsfrage in Ihre bestehenden Beratungsgespräche einzubauen.</p> <p>Sie erfahren, wie Sie souverän auf die Einwände des Kunden reagieren können.</p>
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Grundannahmen zur Neukundengewinnung</li><li>• Die Vorteile des Empfehlungsgeschäfts</li><li>• Warum zufriedene Kunden keine Empfehlungen aussprechen</li><li>• Phasen der Empfehlungsnahme</li><li>• Empfehlungsfokussierte Fragen</li><li>• Die Empfehlungsfrage im Verkaufsgespräch</li><li>• Umgang mit Einwänden nach der Empfehlungsfrage</li><li>• Die 5 häufigsten Fehler bei der Empfehlungsnahme</li><li>• Steigerung der Kundenbindung</li><li>• Praktische Übungen zur Empfehlungsnahme</li></ul>
<b>Termin/Ort</b>	23. April 2018 im Geno Hotel Forsbach
<b>Trainer</b>	Heiko T. Ciesinski selbst. Vertriebstrainer, Experte für Kommunikationsmarketing und Wirtschaftsjurist
<b>Ihre Investition</b>	260 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten