



VC5027 Empfehlungsmarketing

Bestandskunden aktivieren, Neukunden gewinnen

Zielgruppe	Privatkundenberater
Ihr Nutzen	<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>
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">• Grundannahmen zur Neukundengewinnung• Die Vorteile des Empfehlungsgeschäfts• Warum zufriedene Kunden keine Empfehlungen aussprechen• Phasen der Empfehlungsnahme• Empfehlungsfokussierte Fragen• Die Empfehlungsfrage im Verkaufsgespräch• Umgang mit Einwänden nach der Empfehlungsfrage• Die 5 häufigsten Fehler bei der Empfehlungsnahme• Steigerung der Kundenbindung• Praktische Übungen zur Empfehlungsnahme
Termin/Ort	23. April 2018 im Geno Hotel Forsbach
Trainer	Heiko T. Ciesinski selbst. Vertriebstrainer, Experte für Kommunikationsmarketing und Wirtschaftsjurist
Ihre Investition	260 Euro zzgl. Tagungspauschale und ggf. Übernachtungskosten