



Seminarangebot

Kunden gewinnen, binden und verblüffen

Kundengewinnung ist ein komplexes Thema, denn viele Dinge spielen da mit hinein. Persönlichkeit, Tagesverfassung, Angebotspalette, Lieferzeit, Preis und vieles mehr. Allem voran steht, dass der Kunde eine realistische Chance haben muss, mein Angebot überhaupt erst kennen zu lernen - weil mein Unternehmen bekannt ist und meine Angebote interessant sind.

Was wir meist unberücksichtigt lassen ist, dass vollkommen unwichtig ist, was ich dem Kunden verkaufen möchte. Viel bedeutender ist, dass ich das tatsächliche Bedürfnis des Kunden kenne oder herausfinde. Dazu muss ich mich auf ihn einlassen. Käuferpsychologie, statt Verkäufermentalität.

In diesem Seminar lernen Sie, die richtigen Fragen zu stellen und genau zuzuhören. Alleine dadurch kann man sich schon spürbar positiv vom Wettbewerb unterscheiden. Es geht um kognitive, auditive und visuelle Menschen, um Sprachmuster und das Erkennen von Kaufinteresse. Es geht darum, dass Ihre Kunden nicht nur Ihre Leistungen schätzen, sondern von Ihrem Unternehmen begeistert sind.

Den Kunden leiten, bestärken und ihm das gute Gefühl geben, die richtige Entscheidung getroffen zu haben - das können Sie auch. Ihm das Gefühl geben, langfristig für ihn da zu sein und ihn dauerhaft zu begleiten. So entsteht echte