

Mehr Umsatz durch Empfehlungsmarketing

Neben Neukundengewinnung ist Kundenpflege und Kundenbindung das wichtigste Instrument, um als Unternehmen langfristig erfolgreich zu sein. Gute Konzepte zum Ausbau guter Kundenbeziehungen zahlen sich kurz- und langfristig aus. Sind Kunden begeistert, entstehen durch Empfehlungen auch neue zusätzliche Kundenbeziehungen.

Seminarziel: Ziel ist die Bewusstseinsstärkung, dass Stammkunden das Rückgrat des Unternehmens sind. Gemeinsam werden im Seminar Konzepte entwickelt, um Kunden ins Unternehmen einzubeziehen und eine partnerschaftliche Kommunikation auf Augenhöhe zu entwickeln.

Im Seminar werden besprochen:

- **Warum kaufen meine Kunden bei mir**
- **Das einzig wahre: Der Kunde als Persönlichkeit**
- **Marketinginstrumente in der Kundenbindung**
- **Netzwerke für regelmäßige Kundenkontakte**
- **Empfehlungen schaffen neue Kundenbeziehungen**
- **Morgen fange ich an**

Teilnehmer: Inhaber, Vertriebs- und Marketingbeauftragte von Unternehmen

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung. Er arbeitet in der Vertriebs- und Organisationsberatung für mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe.

Seminardauer: 1 Tag

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 06033 - 746635
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de

