

Titel	Kundengewinnung & Kundenbindung
Datum, Uhrzeit	Sonntag, den 16.08.2015; 15:00 Uhr – 21:00 Uhr Montag, den 17.08.2015; 10:00 Uhr – 16:00 Uhr
Kategorie	Workshop
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Wie steigern ich meinen Umsatz? • Wie erreiche ich meine Kunden? • Wie gewinne ich neue Kunden? <p>Die Fragen stellen sich Unternehmer/-innen und Gründer/-innen gleichermaßen. Wer verkaufen will, braucht Überzeugungskraft. Verkaufstrainings können dabei helfen, die nötige Überzeugung zu entwickeln.</p> <p>Im Seminar „Kundengewinnung & Kundenbindung“ werden alle relevanten Themen rund um diesen Bereich vermittelt und trainiert.</p> <p><u>Inhalte:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheit beim Verkauf von Dienstleistungen • Kundenakquisition • Kontaktaufnahme • Gesprächsführung • strategisches Verkaufsmanagement • die richtigen Kunden • Kundenbindung/Stammkundenmanagement • Optimale Selbstdarstellung als Unternehmer/-in <p>Unser Programm gliedert sich in vier Phasen, die aufeinander aufbauen: In der ersten Phase analysieren Sie Ihr derzeitiges Verkaufsverhalten und thematisieren die Wirkungen auf Ihre Kunden. Sie sehen Ihre Stärken und Schwächen im Verkauf und erhalten wertvolle Tipps, um Ihr Verkaufsverhalten zu optimieren. Im Anschluss lernen Sie die aufeinander aufbauenden Stufen eines Verkaufsgesprächs kennen. Sie üben die einzelnen Phasen und wissen, wie Sie die Beziehung zu Ihrer Gesprächspartnerin / ihrem Gesprächspartner wirksam gestalten. In der dritten Phase erkennen Sie, was Ihre Kunden zum Kauf bewegt und wie Sie den Verkauf gezielt beeinflussen. Sie lernen, Ihre Gesprächsführung entsprechend zu gestalten. Abschließend lernen Sie strategische Verkaufsmanagement kennen und auf Ihren beruflichen Alltag zu übertragen.</p>
Methoden	<ul style="list-style-type: none"> • Vielfältige themenangepasste Lernmethoden • Umfassende Partizipation der Teilnehmer/-innen • Transfersicherung durch Checklisten und praktische Übungen • Ausführliches, individuelles (Video)-Feedback
Lernziele	Das Ziel des Workshops ist es, persönliche und wirkungsvolle Verkaufsstrategien zu entwickeln und grundlegende Aspekte des Verkaufs (z.B. Gesprächsführung, Abschlussignale, Preisgestaltung, etc.) zu thematisieren.
Referent/-in	Dagmar Pilzecker, Dipl.-Wirtsch.-Ing., CMC / BDU Markus Hünting, Dipl.-Psych., NLP-Lehrtrainer DVNLP
Zielgruppe	Selbständige und Gründer/-innen „rund um den Hund“: Trainer/-innen, Verhaltensberater/-innen, Sitter/-innen, Walker, Hundepension,

	Hundetagesstätte, Tierarzt/Tierärztin, Tierphysiotherapeut/-in (Hund),
Preis	290 € + 19 % MwSt (345,10 € brutto) Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme am Schulungstag inklusive Tagungsgetränke, Snacks, Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.
Max. Teilnehmerzahl	12 Personen
Ort	Langemerstr. 2 54424 Thalfang
Anmeldung	Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Anmeldesystem
Ansprechpartner/-in	Dagmar Pilzecker Fon 06504 950583, Mobil 0173 7146428, Email info@canicrew.eu
Schlagworte	Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit, Kundenloyalität, Kundenbindung, Kundenprofitabilität, Cross-Selling, Verkauf, Einwand, Verkaufsabschluss, Akquisition, Verkaufsmanagement, ABC-Analyse, Dienstleistungskompetenz, Kundenkontaktkreis, Gesprächsführung, Fragearten, aktives Zuhören