
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.1. Neukundengewinnung – leicht gemacht!

Neukundengewinnung beginnt vor dem ersten Kontakt mit den Kunden und endet mit dem ersten Auftrag des Kunden. (Für erfolgreiche Folgeaufträge bieten wir das Seminar „Kundenbindung und Kundenzufriedenheit“ an.)
Neukundengewinnung ist ein langwieriger und oftmals kostspieliger Prozess.

Das Seminar hilft Ihnen, die Komplexität der Kunden-Unternehmens-Begegnung besser zu verstehen und die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen.
Ein wichtiges Lernziel dabei ist, wie Sie den ersten Kundenkontakt herstellen und aufrecht erhalten. Zudem lernen Sie, wie wichtig die Emotionen der Kunden sind, da diese für ein späteres Handeln ausschlaggebend sind.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie in der Neukundengewinnung systematisch vorgehen. Vom Planen der Ansprache über die Region zum individuellen Gesprächsleitfaden und die persönliche Haltung. Wie bekommen Sie den Termin? Wie sieht Ihre Gesprächsstrategie aus? Wie verbindlich verbleiben Sie mit dem Kunden?

Ihr Nutzen:

Sie erkennen die Bedürfnisse von Kunden und gehen gezielt auf ihre Wünsche ein. Dadurch steigern Sie den Umsatz Ihres Unternehmens.

Für:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt.

