



Seminar 3B

Mehr Kunden langfristig binden – Aus gesteuerten Kunden Stammkunden machen

ZIEL

Die Teilnehmer werden Ihre Kommunikation mit dem Kunden verbessern, die Einschätzungsfähigkeit von Kunden entwickeln und auch lernen zusätzliche Leistungen zu verkaufen.

Ziel ist, dass sich ein Kunde aufgehoben fühlt und langfristig an das Unternehmen gebunden wird. Auch der unaufgeregte Umgang mit schwierigen Kunden wird verbessert.

THEMEN

- ▶ Wie führt man das erste Gespräch mit einem Kunden so, dass er nicht mehr bei einem Wettbewerber anfragt?
- ▶ Wie fühlen sich Kunden bei Ihnen wohl?
- ▶ Welche Kundentypen kennt man und wie kann man diese erkennen?
- ▶ Wie geht man mit schwierigen und unangenehmen Kunden um?
- ▶ Welcher Typ bin ich als Verkäufer und was bedeutet dies für mein Kundengespräch?
- ▶ Welchen Einfluss hat die Körpersprache des Verkäufers auf die Kaufentscheidung des Kunden?
- ▶ Wie erhöhen wir die Aufnahmefähigkeit des Kunden?
- ▶ Warum glaubt der Kunde sich selbst mehr als mir?
- ▶ Welchen Eindruck macht der Verkäufer auf den Kunden? Welche Rolle spielt dabei Kleidung und Auftreten?
- ▶ Wie kommuniziere ich so, dass der Kunde über seine Wünsche und Anforderungen spricht?
- ▶ Wie wichtig ist die persönliche Bindung zum Kunden und wie kann man diese vertiefen?
- ▶ Wie bringe ich den Kunden dazu, direkt zu bestellen?
- ▶ Wie reagiere ich auf das Thema: „Zu teuer!“?

Seminardauer: 1 Tag

Seminargebühr: 350,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainer: Christian Uth

Termine: 06.07.2016 (Hilden)
25.10.2016 (Salzburg)

Ort:

Technology-Center, Düsseldorfer Str. 80, D – 40721 Hilden
Trainingscenter Austria, Siezenheimer Str. 31, A – 5020 Salzburg

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com