



Ihr Bewegter Netzwerk

FACT SHEET

Erfolg durch Differenzierung ... als klein- und mittelständisches Unternehmen

Zielgruppe

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter von klein- und mittelständischen Unternehmen, die neue Wege zu ihren Kunden suchen.

Gründe zur Bewegung

Viele kleine und mittelständische Unternehmen befinden sich in einer schwierigen Lage. Die Konkurrenzsituation wird immer größer. Kundentreue wird für viele Einkäufer zum Fremdwort. Produkte werden immer vergleichbarer, es besteht in vielen Bereichen ein Überangebot. Aggressive Werbung verunsichert die Kunden immer mehr und führt zu großer Skepsis. Unterscheidungskriterium ist für viele Kunden nur noch der Preis.

Nutzen des Trainings

In diesem Training entdeckt der Teilnehmer neue Wege, sich von Mitbewerbern positiv abzuheben. Themen wie Kundenorientierung aller Mitarbeiter, Kundenzufriedenheit als erstes Ziel und Aufbau einer emotionalen Kundenbeziehung bieten viele Möglichkeiten, Partnerschaften mit dem Kunden zu begründen und diesen dauerhaft an das Unternehmen zu binden.

Inhalte

Anhand vieler Beispiele aus der Praxis werden den Teilnehmern Wege aufgezeigt, die Kundenbindung deutlich zu verbessern. Weitere individuelle Ideen werden gemeinsam entwickelt, so dass jeder Teilnehmer direkt nach dem Training in seinem Unternehmen andere Wege beschreiten kann, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenverbindungen zu festigen.

Dauer

2 Tage

Anzahl

Maximal 12 Personen