



Ihr Bewegter Netzwerk

FACT SHEET

Gespür für Kunden

Durch "Gespür für Kunden" findet eine Verbesserung der Beziehung zum Kunden statt.

Zielgruppe

Jeder Verkäufer, der offen für neue Wege ist, um erfolgreicher zu verkaufen und mehr Spaß beim Verkauf zu haben, sowie Verkaufsleiter, die neue Vertriebsansätze suchen.

Gründe zur Bewegung

Die Situation erscheint schwierig! Ihre Verkäufer haben immer mehr mit preisorientierten Kunden zu kämpfen. Sie leiden unter der starken Konkurrenzsituation durch Mitbewerber, aber auch durch das Internet. Ihre Bestandskunden sind unberechenbar und sprunghaft. Kundentreue wird zum Fremdwort. Neukundenakquise geschieht kaum, Ihre Umsatzzahlen sind rückläufig.

Nutzen des Trainings

Durch „Gespür für Kunden“ findet eine Verbesserung der Beziehung zum Kunden statt. Es wird eine Vertrauensbasis aufgebaut, sodass der Verkauf anders wird und mehr Spaß macht. Die Ergebnisse im Bereich Neukundenakquise, aber auch Bestandskundenbetreuung, werden deutlich verbessert. Ihre Verkäufer arbeiten mit neuem Elan und neuer Einsatzfreude.

Inhalte

1. Wir finden und entwickeln neue Wege, wie sich Ihre Verkäufer vom Mitbewerber abheben und die Kunden dauerhaft an sich binden können - Wir entdecken das „Gespür für Kunden“ und dessen Bedürfnisse und erarbeiten konkrete Maßnahmen, die Kundenerwartungen zu übertreffen.
2. Wir wecken neuen Spaß an der Neukundenakquise und am Bestandsgeschäft.

Dauer

2 Tage

Trainer

Kai Heß, ass.jur.

Anzahl

Maximal 12 Personen