

Veronika Vehr

Die Expertin für Erfolg

erfahren - erprobt - erfolgreich

Empfehlungsmarketing - der einfache Weg neue Kunden zu gewinnen

„Viele Wege führen nach Rom“ - ebenso viele Wege führen zu neuen Kunden.

Warum einfach, wenn es auch umständlich geht...wie jedoch geht es einfacher?

Laut einer Studie des internationalen Marktforschungsunternehmens Nielsen vertrauen 90 Prozent der Konsumenten auf Empfehlungen von Bekannten.

Erfolgreiche Unternehmen entscheiden sich für diesen Weg. Sie bauen auf Empfehlungsmanagement.

Wenn Sie mit Leichtigkeit viele, neue Kunden gewinnen und Ihren Ideenkoffer auffüllen möchten, dann vertrauen Sie auf die Kompetenz und Erfahrung einer erfahrenen Verkaufsexpertin und Sie werden gewinnen.

Inhalte:

- Chancen nutzen
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches Empfehlungsgespräch
- Das gut geführte Gespräch
- Einwände als Chance nutzen
- Kontaktaufnahme per Telefon
- Das persönliche Empfehlungsbuch führen

Zeitbedarf: 90 Minuten

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen:

- einer Tagung
- eines Führungskräftemeetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff
- einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.