

Prozessorientierung und Kundenzentriertes Denken

Sie suchen nach Strategien zur Kundenbindung? Sie interessieren sich für ein Training, um leichter neue Kunden zu gewinnen und zu halten? Sie streben nach höheren Umsätzen durch Zusatzverkäufe? – Wir helfen Ihnen dabei!

Die Scheitweiler Unternehmensgruppe bietet Ihnen kompetente Trainings, Coachings und Vorträge, die Ihre Kundenzentriertes Denken in den Prozessen steigern.

Seit 1997 trainiert die Scheitweiler Unternehmensgruppe Menschen und Unternehmen in ganz Europa. Meist direkt vor Ort beim firmeninternen Training. Unsere Trainer kommen zu Ihnen und gehen auf Ihre ganz spezifischen Anforderungen ein. Profitieren Sie von unserer Erfahrung im Verkaufstraining! Wir möchten Sie einladen, uns kennenzulernen und sich von unserer Kompetenz zu überzeugen.

INHALTE

- Prozessoptimierung - Offenheit – Neue Möglichkeiten entdecken – anders als Andere
- Kundenerwartungen an die Mitarbeiter, an das Unternehmen & an die Abwicklung
- Kundennutzen herausarbeiten
- Strategien erfolgreicher Kundenbindung
- Bedarfsanalyse beim Kunden
- Fragetechnik
- Signale des Kunden erkennen
- Chancen nutzen auf Cross-Selling
- Kundenmotivation
- Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden
- Ermittlung der Kundenwertigkeit Mundpropaganda und Empfehlungsmarketing
- Das Vertrauen potentieller Kunden gewinnen
- Methoden richtiger Einwandbehandlung
- Vorbereitung von Argumentationshilfen
- Der persönliche Auftritt beim Kunden
- Umgang mit Misserfolg
- Die eigenen Potentiale und Grenzen
- Steigerung der Beratungskompetenz
- Umgang mit Reklamationen
- Kundentypenanalyse

DOZENT Nina Scheitweiler

ORT Diverse

SEMINARORGANISATION

Nina Scheitweiler, nina@scheitweiler.de, 0171-1402608, 06202-929960