

„Vom Kunden zum Fan „

Denke als Kunde! Wie gewinnen, begeistern und halten wir Kunden heute wirklich?

Was bietet Ihnen dieses Seminar?

„Die besten Ideen kommen mir, wenn ich mir vorstelle, ich bin mein eigener Kunde.“ Charles Lazarus, Unternehmensgründer Toys'R'us

Ihre Mitarbeiter verkörpern Ihr Unternehmen. Jeder einzelne Mitarbeiter ist die personifizierte Visitenkarte Ihres Unternehmens. Oft sind sie die Ersten, die mit Ihrem Kunden in Berührung kommen. Ist es heute wirklich noch das Brot, das Brötchen oder der Kuchen, das Kunden an ihren Bäckereifachbetrieb bindet? Die entscheidende Voraussetzung für nachhaltige Kundengewinnung und Kundenbindung sind – meiner Meinung nach - motivierte, engagierte und begeisterte Mitarbeiter. Wer heute im Wettbewerb gewinnt, entscheidet sich über den Service am und für den Kunden. Nutzen Sie diesen Seminartag als „Motivationspritze“ für ihre sich und ihre Mitarbeiter, die aktiv am Kunden arbeiten.

Nehmen Sie sich meine Tipps und Tricks zur Kundenbegeisterung mit in Ihre Praxis.

Das Seminar umfasst die folgenden Themenschwerpunkte:

- **Die Leidenschaft für ihre Kunden ist die Grundlage für mehr Umsatz!**
- **Was begeistert Kunden heute wirklich?**
- **Exzellente Dienstleistung: Dienen ohne Diener zu sein!**
- **Ohne Leidenschaft geht's nicht! Weiterdenken, wo andere aufhören.**
- **Verkaufe Gefühle - keine Ware. Mehr Umsatz ohne Zwang!**
- **Rational oder Emotional? „Das nehme ich!“ Warum Kunden bei Ihnen kaufen.**
- **Gewusst wie: Fragetechnik und Wortwahl beim aktiven Verkaufen.**
- **Kundenbindung kommt von Kundenbindung fördern.**
- **Von Kundenbegeisterung und Servicequalität.**
- **Motivation und Produktivität - 2 starke Partner.**
-

Der Seminartag ist gespickt mit vielen Praxisbeispielen und Tipps, die ihre Mitarbeiter in die Tat umsetzen können.