

Bauen Sie Ihren Kundenbestand aktiv auf

Empfehlungsmanagement wird oft als ‚Königsdisziplin‘ im Verkauf bezeichnet. Um so erstaunlicher ist es zu erleben, wie einfach dieser Weg sein kann, um neue Kunden zu gewinnen - vielleicht sogar die einfachste und effizienteste Art der Neukundengewinnung, wenn man die richtigen Wege nutzt.

Leider bleiben die Chancen häufig ungenutzt, weil Verkäufer und Berater sich nach eigenen Aussagen nicht trauen, das Thema anzusprechen oder glauben, dass seitens ihrer Kun-

den keine Empfehlungen ausgesprochen werden. Viele Verkäufer haben jedoch schon bewiesen, dass der Weg erfolgreich ist - in jeder Branche.

In dem Seminar *Neukundengewinnung durch Empfehlungsmanagement* entwickeln Verkäufer und Berater ihren persönlichen Erfolgsweg, um Empfehlungen aktiv zu generieren und potenzielle Neukunden von ihren Leistungen zu überzeugen.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier:
www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie bauen Hemmschwellen zur Empfehlungsansprache ab.

Sie kennen und nutzen aktiv passende Situationen im Beratungsgespräch, um Empfehlungen anzusprechen.

Sie entwickeln Ihre individuelle Empfehlungsansprache, die Sie optimal in Ihre Beratungen integrieren.

Sie können sicher und souverän auf Einwände des Kunden zum Thema

Empfehlung eingehen.

Sie wissen, wie Sie die Kontaktaufnahme zu potentiellen Neukunden gestalten und Termine vereinbaren.

Sie können Einwände des potentiellen Neukunden wertschätzend entkräften.

Sie verfügen über eine positive Nutzenargumentation zum Wechsel der Geschäftsverbindung zu Ihnen.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe für dieses Seminar besteht aus

Verkäufer

Kundenberater

Selbstständige

die ihren Kundenbestand erweitern möchten.

Inhalte:

1. **Empfehlungsmanagement - der richtige Weg bringt den Erfolg**
 - Die richtigen Gelegenheiten, um auf Empfehlungen anzusprechen
 - Wege der Empfehlungsansprache
 - Passive und aktive Kundenempfehlung
 - Entwicklung einer individuellen Empfehlungsansprache, die optimal in das Verkaufsgespräch integriert werden kann
 - Umgang mit Kundeneinwänden zum Thema Empfehlung
2. **Vorbereitung auf die Interessentenansprache**
 - Kundennutzenargumentation zur Terminvereinbarung mit empfohlenen potenziellen Neukunden
 - Entwicklung einer individuellen Vorgehensweise zur Terminvereinbarung mit potenziellen Neukunden
 - Umgang mit Einwänden
3. **Praxistraining mit individuellem Feedback**
 - Sicherheit durch aktives Trainieren der Empfehlungsansprachen
 - Argumentationssicherheit für Interessentenansprachen
 - Optional: Live-Telefontaining zur Empfehlungsansprache

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: mind. 4, max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmezertifikat

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnahmezertifikat, Skript, Trainingsmaterial, Fotoprotokoll und Verpflegung in den Kaffeepausen, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Neukundengewinnung durch Empfehlungsmanagement

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir möchten dieses Seminar als Inhouse-Seminar durchführen, bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

_____ Datum _____ Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

o über GoogleSuche auf proveco.de
o auf Empfehlung von _____

- o seminarmarkt.de
- o trainer.de
- o seminarspiegel.de
- o salesjob.de/akademie
- o seminarshop.de
- o sonstige: _____