

Empfehlungsmarketing

Für nachhaltige Verkaufs- und Umsatzerfolge im Unternehmen ist es entscheidend, dass immer wieder qualitativ hochwertige Kontakte zu neuen Kunden aufgebaut werden.

Neben einem guten Netzwerk und den Kollegen, sind es vor allem zufriedene Kunden, die eine effektive Quelle sind, um neue Kontakte zu erzeugen. Weiterempfehlungen sind beste Referenzen und der Empfohlene hat die Möglichkeit leicht den eigenen Markt zu erweitern.

Entscheidend für den Erfolg von Empfehlungsmarketing sind im Wesentlichen drei Faktoren beziehungsweise Fragen, die Inhalte dieses Trainings sind:

1. Warum sollte Ihr Kunde Weiterempfehlungen aussprechen? Was unterscheidet Sie? Was sind Ihre Mehrwerte? Was macht Ihr Unternehmen interessant?
2. Wie kommen Sie effektiv und effizient an authentische Weiterempfehlungen? Wie gehen Sie auf Ihre Zielpersonen zu und welche Fragen stellen Sie Ihnen?
3. Wie können Sie die Nachhaltigkeit Ihres Erfolgs sicherstellen? Strategische Kontaktaufnahme und optimales Reklamationsverhalten sind Erfolgsgaranten!

Ziel: Im Training lernen Sie effektive Herangehensweisen und Methoden der Gesprächsführung anzuwenden, um optimal an gute Empfehlungen zu kommen. Die Übungen helfen Ihnen, strategisch und wirkungsvoll Ihren persönlichen Stil optimal und kundenorientiert umzusetzen.

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeitende, Projekt- u. Teamleitung, Fach- und Führungskräfte

Inhalte:

- Grundlagen des Empfehlungsmarketings: Wie man Marketing individuell nutzen kann.
- Der optimale Elevator-Pitch. Gestaltung und Umsetzung im Kundengespräch.
- Der Analyse-Schlüssel und zielführende Empfehlungsfragen.
- Das 7 x 5 Kontaktsystem zur Kundengewinnung.
- Reklamationsmanagement: Aus rhetorischen Zitronen Limonade machen.
- Verhandlungen und andere wichtige Möglichkeiten für das Empfehlungsmarketing.

Methoden: Moderation, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen

Dauer: 2 Tage

Gruppengröße: max. 10 Personen