



Keynote

TopSelling

EMPFEHLUNGSMARKETING: KÖNIGSWEG DER NEUKUNDENGWINNUNG

Das „Beziehungsgeflecht“ eines Menschen umfasst etwa 50 - 70 Personen gleicher Interessensrichtung und Einkommenssituation!

Als Verkäufer verkaufen Sie 5 Dinge: Ihre Person, Ihr Produkt/Nutzen, Ihr Unternehmen, Ihre Kondition und die Empfehlung.

In diesem Vortrag zeigt Klaus-J. Fink, warum nur wenige Verkäufer wirklich nach Empfehlungen fragen und wie wichtig die Empfehlungsfrage nach dem Kundengespräch ist: Sowohl bei einem Kunden, der abgeschlossen hat, als auch bei einem Gesprächspartner ohne Verkaufsabschluss. Außerdem erhalten Sie die Rezeptur für das professionelle Empfehlungsgespräch.

INHALTE

- » Die Bedeutung von Empfehlungsadressen
- » Die Vorteile von Empfehlungen im Vergleich zu anderen Möglichkeiten der Neukundengewinnung
- » Weshalb ziehen 90 Prozent aller Verkäufer nicht oder nicht genügend Empfehlungen?
- » Der Übergang von „Kaufbestätigung“ zur „Empfehlungsfrage“
- » Durch welche Fragen erhält man eine qualifizierte Empfehlung?
- » Kundeneinwände entkräften.
- » Den Empfehlungsgeber über den weiteren Verlauf informieren, und die Chance für noch mehr Empfehlungen nutzen
- » Das telefonische Nachfassen von Empfehlungsadressen
- » Welche Präsentate eignen sich als kleines „Dankeschön“ für den Empfehlungsgeber?

Publikation

EMPFEHLUNGSMARKETING

Königsweg der Neukundengewinnung

Eine qualifizierte Empfehlung ist die effektivste Form der Neukundengewinnung.

„Empfehlungsmarketing“ zeigt Ihnen, wie und wann Sie die Empfehlungsfrage stellen und wie Sie Ihre persönlichen Hemmnisse überwinden.



hier bestellen

Diese Keynote ist auch
als SEMINAR buchbar!



KONTAKT

KLAUS-J. FINK | Vor dem Leetor 7 | 53545 Linz am Rhein | Germany
T: +49 2644 80800-40 | F: +49 2644 80800-42 | info@klaus-fink.de

WWW.KLAUS-FINK.DE