

Stammkunden verteidigen – Neukunden gewinnen!

Praxisnahe und sofort umsetzbare Tipps für die Kundengewinnung und Kundenverteidigung



Jeder Teilnehmer erhält zwei Bücher und weitere ausführliche Unterlagen welche den Transfer in die eigene Praxis unterstützen.

7 Tipps, wie Sie Stammkunden verblüffen und so die Konkurrenz auf Distanz halten

7 Tipps, wie Sie die Chancen erhöhen, bei noch unbekanntem Kunden einen Termin zu erhalten. Nicht das Gespräch – der Termin ist heute das Schwierigste!

7 wirksame Argumente und Antworten, warum ein potentieller Kunde bei Ihrem Unternehmen und nicht bei einem anderen kaufen soll

Lean Selling! Wie Sie Kaufmotive und Kaufwiderstände erkennen und so den Verkaufszyklus stark verkürzen

Wie Sie Ihre persönliche Strategie in Verkaufsverhandlungen entwickeln, weil andere nicht immer an «Win-Win» interessiert sind!

Wie Sie die Entscheidungspräferenzen der verschiedenen Kundentypen erkennen und so Ihre Nutzenargumentation revolutionieren

Was Topverkäufer und Spitzensportler gemeinsam auszeichnet



Ihr Seminarleiter:

René E. Huber, zählt zu den erfolgreichsten Verkaufs- und Kommunikationstrainern im deutschsprachigen Raum und hat zu diesen Themen mehrere Bücher, DVD's oder Hörbücher veröffentlicht. Er nennt die Dinge beim Namen und Sie spüren, dass er selbst erlebt hat, wovon er spricht. Er erhielt bei vergangenen EUROFORUM Seminaren immer Top-Bewertungen durch die Teilnehmer. Als Experte für Kundengewinnung, Verkaufsmotivation und Verhandlungskompetenz ist René Huber seit 20 Jahren Expert-Mitglied im exklusiven Club 55, der Gemeinschaft top qualifizierter Marketing- und Verkaufstrainer. Seit 10 Jahren rangiert er unter den Top 100-Vortragsrednern von Speakers Excellence und ist Professional Member der GSA-German Speakers Association.

Stammkunden verteidigen – Neukunden gewinnen!

Auf vielen Märkten ist es in letzter Zeit turbulent zu und her gegangen und viele Unternehmen spüren die Folgen der Finanzkrise. Bestehende Kunden haben redimensioniert oder sind verschwunden. Der Wettkampf um neue Kunden ist lanciert.

Nur die am besten ausgebildeten Verkaufsmitarbeiter haben heute die Nase vorn. Sie haben es sicher festgestellt, das Kaufverhalten der Kunden hat sich geändert. Deshalb muss auch das Verkaufen oder Verhandeln neu erlernt werden. Neue Vorgehensweise und Verkaufsstrategien sind heute gefordert.

Warum fliegen dem einen die Aufträge nur so zu, während der andere sich abmüht, für seine Produkte Kunden zu finden? Antwort: «Wir verlieren immer öfter nicht gegen bessere Produkte, sondern gegen bessere Verkäufer!»

In diesem Seminar erfahren Sie alles über die erfolgreiche Neukundenansprache und wie Sie Ihre Stammkunden verteidigen. Sie lernen, die Kaufmotive, Kaufwiderstände und Kommunikationsstile der Gesprächspartner zu erkennen. Sie lernen, Ihre Argumente den Entscheidungspräferenzen der Kunden anzupassen. Sie erhalten praktische Instrumente für die sofortige Umsetzung sowie zwei wertvolle Bücher und Unterlagen.

Kunden-Feedback

«Dank den Trainings mit René Huber bringen unsere Verkäufer die PS endlich auf den Boden.»

U. Koenig, Leiter International Sales Training, Ciba

«Mit diesem Training im Innen- und Aussendienst ist es uns gelungen, die Wünsche unserer Kunden noch besser zu verstehen und die Kommunikation mit den Kunden noch gezielter auszurichten.»

Daniel Mühlebach, Leiter Bau, Alcan Allega

«Dieses Training besticht durch Einfachheit und Effizienz und öffnet den Zugang zu den verschiedenen Temperamenten und Kundenpersönlichkeiten.»

H.J. Fricker, Director, Swiss Re

Ihr Nutzen

Sie erfahren, welches die effizientesten Methoden sind, Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden bei der Stange zu halten

Sie gewinnen Spass an der Neukundenakquisition und setzen das Telefon als wirksames Werkzeug für die Terminvereinbarung ein

Sie erkennen die richtige Mischung aus Hardselling und Softselling. Hart in der Sache, jedoch weich im Ton. So lohnt sich das Geschäft nicht nur für den Kunden

Sie bauen Ihre eigenen Stärken aus und entwickeln Ihre ganz persönliche Strategie im Verkaufsgespräch

Sie gewinnen Verkaufsverhandlungen, auch wenn sich Ihr Angebot kaum von dem der Konkurrenz unterscheidet

Sie erkennen, was Topverkäufer von Spitzensportlern im Bereich Motivation und Durchsetzungsvermögen lernen können. René Huber hat als Schwarzgurtträger selber Spitzensport ausgeübt und in Auswahlmannschaften international gekämpft. Er ist heute als Trainer in verschiedenen asiatischen Kampfsportarten tätig.

Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen?

- Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Marketingleiter
- Verkaufsmitarbeiter im Innen- und Aussendienst
- Key Account Manager
- Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Kundendienst
- Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem technischen Aussendienst

Erster Seminartag

22. September 2010 oder 22. November 2010

- So gewinnen Sie Freude an der Neukundengewinnung!
- Die verschiedenen Instrumente der Neukundengewinnung
- So gestalten Sie den Gesprächseinstieg: Denn die Gesprächseröffnung ist wie eine Ouvertüre. Fällt sie durch, ist auch die Oper durchgefallen
- Sie erarbeiten Türöffner, Alleinstellungsmerkmale und Interessewecker für Ihr Angebot.
- Sie erkennen Ihr Potential und Ihre persönlichen Verhandlungsstärken
- Sie kennen die Parameter für eine erfolgreiche Marketing Kampagne
- Sie erkennen, welche Präferenzen die unterschiedlichen Kundentypen haben, wenn Sie Kaufentscheide fällen
- Wie Sie mit dem Schlüssel/Schloss Prinzip der Konkurrenz das Nachsehen geben und die richtigen Nutzenargumente vorbringen.

Zweiter Seminartag

23. September 2010 oder 23. November 2010

- Wie Sie gezielt die Individualität des Kunden erkennen und bereits im ersten Gespräch den richtigen Ton finden
- Sie erarbeiten Argumente, warum ein potentieller Kunde bei Ihrem Unternehmen und nicht bei einem anderen kaufen soll
- Wie Sie aus Geschäftsleuten Geschäftsfreunde machen und den Draht auch zu schwierigen Kunden finden
- Wie Sie dank Empfehlungen einen Vertrauensvorschuss erhalten
- Wie Sie Ihre Kunden verblüffen und damit Akquisitionskosten sparen
- Die verschiedenen Elemente einer erfolgreichen Businesskommunikation
- 10 Erfolgsregeln für besseres Argumentieren
- Wie Sie durch neue Ansprachestrategien neue Kunden und Zielgruppen für Ihr Unternehmen gewinnen.
- 17 Wege zu neuen Kunden

Zeitraum des Seminars

- 8.30 Empfang mit Kaffee, Tee und Gipfeli
- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.00 Gemeinsames Mittagessen
- 13.30 Fortsetzung des Seminars
- 15.00 Kommunikationspause
- 17.00 Ende des Séminars (Apéro am ersten Seminartag)

An den Vor- und Nachmittagen sind flexible Kaffeepausen vorgesehen

Methodik

Input-Referate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Übungen zu Gesprächsführung und Terminvereinbarung mit (oder ohne) Telefon- und Videoanalysen anhand Ihrer Beispiele.

Seminarleitung



René Huber gilt als einer der renommiertesten Verkaufs- und Kommunikationstrainer der Schweiz. Seine Spezialgebiete sind die Neukundengewinnung, effiziente Verhandlungs-

führung und Persönlichkeitstraining. Seine Praxis holte er sich bei IBM, wo er über 20 Jahre im Verkauf, Verkaufsmangement und als Leiter Verkaufsausbildung tätig war.

Zu seinen regelmässigen Kunden zählen Unternehmen wie AWD, Canon, Credit Suisse, DVS-Deutsche Verkaufsschule, Ericsson, Feintool, Helbling, Helsana, Huber+Suhner, IBM, Karl Steiner GU, Lyreco, Mobimo, Osec, Pfizer, PostFinance, Roche Diagnostics, Securitas, SIX Group, Sony, Swiss Re, Swissmem, SVIT, Tecan, u.a.

Info-Telefon: +41-43-444 78 72

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gern weiter.



Pascal Novotny
(Director Conferences)



Nadja Heiniger
(Project-Coordinator)
E-Mail: nadja.heiniger@euroforum.ch

So melden Sie sich an

Bitte verwenden Sie möglichst diese Seite als Anmeldeformular, ggf. in Kopie.

per Fax: +41-43-444 78 79
via E-Mail: anmeldung@euroforum.ch
im Internet: www.euroforum.ch
schriftlich: Euroforum Schweiz AG
Postfach/Förrlibuckstrasse 70, CH-8021 Zürich

Adressänderungen

per Telefon: +41-43-444 78 70
per Fax: +41-43-444 78 80
per E-Mail: info@euroforum.ch

Weitere Fragen zu dieser Tagung?

Pascal Novotny (Project Manager)
Nadja Heiniger (Project Coordinator), Tel.: +41-43-444 78 72
E-Mail: nadja.heiniger@euroforum.ch

- Ja, ich/wir nehme(n) teil am 22. und 23. September 2010 zum Preis von CHF 2950.– zzgl. MwSt. pro Person [P5100542M012]
 Ja, ich/wir nehme(n) teil am 22. und 23. November 2010 zum Preis von CHF 2950.– zzgl. MwSt. pro Person [P5100543M012]
 Bitte korrigieren Sie meine Adresse wie angegeben:

Name-1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name-2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Adresse:

Tel.:

Fax:

Beschäftigtenanzahl an Ihrem Standort

bis 20 21–50 51–100 101–250 251–500 501–1000 1001–5000 über 5000

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Adresse:

Datum, Unterschrift:

Termin und Ort: 22. und 23. September 2010, Seedamm Plaza

Seedammstr. 3, CH-8808 Pfäffikon SZ
Telefon: +41-55-417 17 17, Telefax: +41-55-417 17 18

Ihr Tagungshotel in Pfäffikon (SZ)

Im SEEDAMM PLAZA in Pfäffikon SZ erwarten Sie 142 **** Hotelzimmer und 40 helle Kongress- und Seminarräume für 4 bis 500 Personen, alle ausgerüstet mit modernster Technik. Neben dem SEEDAMM PLAZA befindet sich der EventDome (1'000 m2), eine Event Location für jegliche Art von Veranstaltungen. Für Feinschmecker überraschen die drei verschiedene Spezialitätenrestaurants mit ihren kulinarischen Angeboten: das mit 15 Gault Millau Punkten ausgezeichnete PUR, das italienisch inspirierte PUNTO und das japanische Restaurant Nippon Sun. Für mehr Informationen besuchen Sie www.seedamm-plaza.ch. Das Seedamm Plaza freut sich, die Teilnehmer zu einem Apéro einzuladen.

Termin und Ort: 22. und 23. November 2010, Novotel Zürich City-West

Schiffbaustrasse 13, CH-8005 Zürich
Telefon: +41-44-276 22 22, Telefax: +41-44-276 23 23

Ihre Zimmerreservierung: Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort «Euroforum-Veranstaltung» vor.

Teilnahmebedingungen: Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

EUROFORUM

www.euroforum.ch

Euroforum – Quality in Business Information

Der Name Euroforum steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. In der Schweiz gehört die Euroforum Schweiz AG mit Sitz in Zürich zu den führenden Veranstaltern von Management-Tagungen und -Seminaren. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die Planung der Veranstaltungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Verlagsgruppe Handelszeitung.