

Referenz-Rahmen Webinare

Die wichtigste Ausstattung eines trainierten Verkäufers:

Nachfassen - die geheime Superkraft

Nachfassen ist kein Drängen, sondern Beziehungsarbeit auf Augenhöhe.

Sehe, wie du Kunden auf natürliche Weise zur Entscheidung führst:

- Nachfassen als Brückenbau verstehen
 - Rhythmus und richtige Frequenz im Follow-up
 - Formulierungen, die Nähe schaffen
 - Mindset: Vom Nachfasser zum Reisebegleiter
-

Kundenbindung - nachhaltige Loyalität

Kunden bleiben, wo sie sich gesehen und verstanden fühlen. Hier erkennst du, wie echte Loyalität entsteht:

- Vertrauen langfristig aufbauen
 - Verbindungen authentisch pflegen
 - Aus Kunden Wegbegleiter und Fans machen
 - Mindset: Beziehung statt Transaktion
-

Preisanpassung - neue Marktbedingungen

Preisanpassungen sind Chancen, nicht Stolpersteine. Erfahre, wie du wertschätzend und überzeugend kommunizierst:

- Transparente Kommunikation von Preisanpassungen
 - Wert und Nutzen in den Mittelpunkt stellen
 - Selbstbewusst auftreten ohne Rechtfertigung
 - Mindset: Veränderung als Wachstumsschritt
-

Empfehlungsmanagement - Botschafter gewinnen

Begeisterte Kunden sind die besten Botschafter. Entdecke, wie du Empfehlungen natürlich und wirksam gewinnst:

- Vertrauensvolle Empfehlungsanlässe schaffen
- Charmant und gezielt um Empfehlungen bitten
- Empfehlungsgeber wertschätzen und einbinden
- Mindset: Geben statt fordern