



<b>Seminartitel</b>	<b>Nutzen bieten, mehren und erhalten</b> <b>Kundenorientierung als Erfolgsfaktor im Unternehmen entwickeln und persönlich verantworten.</b>
<b>Seminar-empfehlung für</b>	<b>Nutzenstrategie = Marketingstrategie = CRM-Strategie</b> Unternehmer, Führungskräfte, erfahrene Verkäufer und Mitarbeiter im Kundenkontakt,.
<b>Tage</b>	3 Seminartage - 10 bis max. 12 Teilnehmer.
<b>Seminarziel</b>	Erfolg bei Kunden wird maßgeblich von der Kenntnis der Kundenstruktur, der Entscheidungsträger und Entscheidungswege bestimmt. - Ständige Kundenbetreuung und typologische Kontaktpflege bewirken den Kompetenztransfer, der sich an diesen spezifischen Anforderungen ausrichtet.
<b>Seminarkurzbeschreibung</b>	Es gilt die Vorgehensweisen zu optimieren und das systematische Agieren entlang der Verkaufsstrategien durch eigene Kompetenz zu besetzen. In dem Bewusstsein der entscheidenden Erfolgsfaktoren können Pläne aufgebaut werden, welche die Kaufmotive der Kaufbeeinflusser in den erforderlichen Aktivitäten und Maßnahmen verankern.  Kundenbetreuung und Kontaktpflege als Mittel der Kundenbindung werden zu zentralen Ansatzpunkten der zielorientierten Geschäftserweiterung. Der ständige Abgleich der Aktivitäten im Zusammenhang mit der Kundenzufriedenheit, also der Erwartungshaltung des Kunden, fordert die Kompetenz des Verkäufers in fachlichen, besonders jedoch auch in persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten heraus.  Vertriebs- / Verkaufsgespräche und Verhandlungen werden dynamisch auf den unterschiedlichsten Wahrnehmungskanälen geführt. - Diese gilt es zu erkennen, zu üben und aktiv einzusetzen.
<b>Seminarnachbetreuung</b>	Feedbackmaßnahmen, Gruppen- und Individualcoaching, Tele-Hotline, Newsletter, Download aus dem internen Bereich der Homepage, Aufbau-seminar.
<b>Seminarmethodik / Analysen</b>	ERKENNTOGRAMM® - und ZYKLOGRAMM® - Analyse. ( nach Vereinbarung ) Die eingesetzten Analysen dienen der Ist-Darstellung praktizierter Kommunikation und vermitteln Einblicke in persönliche und unternehmerische Profile. Einzel- und Gruppenarbeit, praktische Übungen und Rollenspiele.
<b>Seminarleiter</b>	Wolfgang Schnelle, Dipl.-Ing. <b>WSM</b> – Managementberatung, 49809 Lingen-Ems