

Kunden finden – Kunden binden

Workshop

Beschreibung

Wenn Sie neue Kunden gewinnen wollen, müssen Sie diese finden und binden. Aber wie? Kunden sind Menschen und damit sehr vielschichtig in ihren Wünschen und Bedürfnissen. Und so wollen sie auch behandelt werden. Bei aller „Verschiedenartigkeit“ aber funktionieren wir Menschen nach bestimmten Grundmustern.

In diesem Workshop lernen Sie wie Sie die grundlegenden psychologischen Verhaltensweisen erkennen und wie sie damit umgehen können.

Ihr konkreter Nutzen

- Denkanstöße für ein besseres Verständnis im Umgang mit Kunden
- Praxisorientierte Hilfeleistung für eine Verbesserung der Kontakte zu bestehende und neuen Kunden

Inhalte

- Psychologische Aspekte im Umgang mit Kunden
- Marketing-Kommunikation
- Die richtige Zielgruppe definieren und gewinnen
- Zielgruppen relevantes Angebot formulieren
- Kundenbindung spart Zeit und Geld – die richtige Kundenpflege

Ziele

- Wege zu neuen Kunden finden
- Optimierung des Kundenkontaktes zu bestehenden Kunden

Angewandte Methoden

- Kombination aus theoretischem Grundwissen und praktische Einsatzmöglichkeiten
- Praxisübungen, Spaß, Erfahrungsaustausch, Diskussionen

Zielgruppe:

- Existenzgründer vor und während der Gründung
- Unternehmer, die neue Kunden gewinnen und an Ihr Unternehmen binden wollen

Konditionen

Der Workshop ist ausgerichtet für 4-6 Personen und findet im Büro von vio consult statt. Firmen- und Gruppen-Workshops (auch inhouse-Workshops) sind auf Anfrage möglich.

Preis (inkl. Unterlagen und Bewirtung)

- 350 EUR (exkl. MwSt.) pro Person bei 4 Teilnehmern
- 250 EUR (exkl. MwSt.) pro Person bei 6 Teilnehmern

Interessiert? [Kontaktieren](#) Sie mich einfach!

vio consult

Violetta Haag
Hans-Bunte-Straße 8
69123 Heidelberg

Fon 06221/739 22 55
Fax 06221/739 22 56
Mobil 0160/90 50 42 83

kontakt@vio-consult.de
www.vio-consult.de

