



Kundengewinnung Ideen aus der „alten“ und „neuen“ Welt

Reichhaltiger denn je...

... sind die Varianten der Kundengewinnung geworden. Doch auch die Verwirrung ist größer geworden durch Social Media & Co. – den Kundengewinnungsformen der „neuen“ Welt.

Welche der „alten“ und welche der „neuen“ Wege und Werkzeuge für Ihr Unternehmen zielführend und erfolgreich sind, beantworten wir in diesem Tagesworkshop.

Ein großer Schwerpunkt dieses Workshops liegt in der Erstellung eines individuellen Kundengewinnungs-Aktionsplans, der sofort in den Berufsalltag integriert werden kann.

Weitere Themen:

- ✓ Welche der vielen und neuen Möglichkeiten zur Kundengewinnung ist wirklich sinnvoll?
- ✓ Welche Möglichkeit ist ökonomisch sinnvoll?
- ✓ Wie fährt man einen guten Mix zwischen Klassikern und neuen Möglichkeiten zur Kundengewinnung?
- ✓ Was kosten die neuen Möglichkeiten zur Kundengewinnung?

Ihr Nutzen...

- ✓ Nach dem Besuch des Workshops haben Sie umfassende Kenntnisse über die neuen Möglichkeiten der Kundengewinnung im Detail und können dieses Wissen in Ihrem Unternehmen direkt und sofort umsetzen.
- ✓ Sie werden Ihre Überlegung in Zukunft nicht nur auf die Kundengewinnung legen, sondern Sie können auch den ökonomischen Nutzenfaktor für Ihr Unternehmen erkennen und berechnen.
- ✓ Sie erstellen noch im Seminar Ihren individuellen Aktionsplan zur Kundengewinnung und legen erste Handlungsfelder fest.

Wen Sie in diesem Workshop treffen...

- ✓ Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing,
- ✓ Solounternehmer,
- ✓ Berufserfahrene, die mit Kundenakquise zu tun haben, andere Interessierte, die Ihre Kompetenz in der Neukundengewinnung fachlich festigen und ausbauen wollen



Umsetzungsgarantie

Wenn Sie nach 2 Stunden merken, dass sich Ihre Erwartungen nicht erfüllen, können Sie den Workshop verlassen und erhalten ohne wenn und aber Ihr Geld zurück.

Ihre Investition...

287 Euro zzgl. MwSt. für einen 8-stündigen praxisnahe Workshop inkl. ausführlichen Teilnehmerunterlagen

Trainingsmethodik

Zahlreiche praxisnahe Hinweise und Anregungen für das eigene Produkt/ die eigene Dienstleistung. Checklisten, Leitfaden sowie Feedback während des gesamten Workshops. Lehrgespräche, Einzel- und Partnerübungen sowie Gruppengespräche.

Teilnehmerkreis

Von diesem Tagestraining profitieren alle die neue Kunden gewinnen wollen. Es eignet sich für Neulinge, die sich professionelles Know-How aus der Praxis aneignen wollen genauso, wie für Erfahren, die ihr Wissen vertiefen und ihre Strategien auffrischen wollen.

Ihre Vorteile auf einem Blick

- ✓ 100 % praxisorientiert
- ✓ Konkrete Anregungen für Ihren Alltag
- ✓ Kein Risiko, da Umsetzungsgarantie
- ✓ Max. 15 Teilnehmer
- ✓ Checkliste vor dem Training, damit jeder Teilnehmerwunsch auch behandelt wird

Termine 2013

Jeder 4. Samstag im Monat

Ort/Uhrzeit:

Karben

09:00 – 17:00 Uhr



Trainerin

Sabine Zühlke-Storbeck

Zühlke Training und Beratung
Hessenring 143
61184 Karben
T 06039.929691
F 06039.929694

sabine.zuehlke@zuehlke-training.com
www.zuehlke-training.com

Als gelernte Kauffrau, Touristikfachwirtin, ausgebildete Verkaufstrainerin und Business Coach, verfügt Frau Zühlke-Storbeck **über 27 Jahre Vertriebserfahrung.**

Als Bereichs- und Vertriebsleiterin war die heutige Trainerin für bis zu 120 Mitarbeiter verantwortlich – für die Bereiche Akquise, Verkauf und Schulung.

Die Workshopgebühr beinhaltet:

- ✓ 1 Trainingstag von 09:00 bis 17:00 Uhr
- ✓ Tagungspauschale (Tagungsgetränke, Mittags-Snack, Kaffeepausen)
- ✓ Arbeitsunterlagen
- ✓ Fotoprotokoll
- ✓ Teilnahmezertifikat

Hinweis

Sie können dieses Seminar auch als **Inhouse-Seminar** buchen. Bitte nehmen Sie hierzu Kontakt mit uns auf.

Anmeldung – per Fax an 06039 / 92 96 94

Hiermit melden wir Personen zum Workshop am _____ an.

Firma	
Vor- und Zuname, E-Mail	
Vor- und Zuname, E-Mail	- 5 %
Vor- und Zuname, E-Mail	- 10 %
Vor- und Zuname, E-Mail	frei
Straße	
PLZ, Ort	
Datum, Unterschrift	