

Mitarbeiter als Kundenmanager

„Erfolg ist - wenn der Kunde wiederkommt.“

Dieser Satz beschreibt präzise das Ziel und den Inhalt von Kundenmanagement. Wer könnte für die Umsetzung besser geeignet sein als Ihre Mitarbeiter im Verkauf?

Im direkten Kontakt mit den Kunden, mit all den Facetten der verbalen und nonverbalen Kommunikation, bespielen Sie das entscheidende Instrument, welches Ihre Kunden verlockt wiederzukommen oder Sie im besten Fall auch weiterzuempfehlen.

Dazu gehören die Kenntnisse über die verschiedenen Emotions- und Motivationsbereiche ebenso, wie empathische Fähigkeiten gekonnt einzusetzen. Das Aufgabenspektrum einer Verkäufer/in erweitert sich vom professionellen Verkaufsabschluss hin zu einer strategisch denkenden und handelnden Mitarbeiter/in, die bei jedem Verkauf die langfristige Bindung des Kunden im Focus hat.

Den Erstkunden zum Empfehler oder populär ausgedrückt zum Fan zu machen, ist das zu erreichende Ziel. Fans sind treu, verzeihen das ein oder andere und handeln loyal. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Möglichkeiten und Freiheiten mit ihren Stammkunden via sozialen Medien zu kommunizieren und Sie erreichen nebenbei noch zusätzliche Motivation und Wertschätzung bei Ihren Mitarbeitern.



Unsere Trainings machen sie fit in der Kommunikation und in ihrer Aufgabe als Kundenmanager/in. Denn in jedem Neukunden steckt ein potentieller Stammkunde den es mit Vertrauen zu binden gilt.

In unseren Workshops vermitteln wir Ihren Mitarbeitern die Chancen dieser Verkaufsstrategie und zeigen ihnen durch praxisnahe Trainingseinheiten die reizvolle Herausforderung dieser neuen, wirkungsvollen Art der Kundenbindung.

Ihr
Burkhard Holstein
Kooperationspartner für Mitarbeiterentwicklung

Bei Interesse wenden Sie sich bitte direkt an Frau Nicole Baumann,
nicole.baumann@conventa.de / Tel: 06182 -928 2240

**Kontaktformular – bitte per Fax 06182-928-2508 oder per Mail
nicole.baumann@conventa.de zurücksenden!**

CONVENTA Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Nicole Baumann
Nord-West-Ring-Str. 11
D-63533 Mainhausen

Dieser Artikel hat unser Interesse geweckt...

- Kundendaten sammeln**
 - Mitarbeiter als Kundenmanager**
 - Kundenbewertung im Netz**
 - Kundenwünsche**
 - Kundenzentrierte Kennzahlensysteme**
-

- Bitte geben Sie uns Bescheid sobald ein Workshop zu diesem Thema angeboten wird.**
- Wir haben Informationsbedarf und bitten um Rückruf**

Telefonnr.: _____ **Ansprechpartner:** _____

Name des Unternehmens: _____