



Agenda

für das Vertriebsseminar:
„Kunden zu Loyalität führen“

Termin:	04. März 2010
Zeit:	von 8:56 Uhr bis 17:00 Uhr
Veranstaltungsort:	München das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben
Ziel:	Kunden zu mehr als nur Wiederkäufer entwickeln Kunden begeistern Kunden zum aktiven Empfehlungsmarketing führen.
Investition:	für 1 Tag inkl. Tagesverpflegung (Mittag, Kaffee und Seminargetränke) sowie Seminarunterlagen und Anschauungsmaterial 490,- EUR
Für wen:	Workshop für alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt, Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und Entscheider
Themen:	

- ▲ Zukunftstrend Loyalität oder Zukunftssicherung durch Loyalität?
- ▲ Die Bedürfnisse des Interessenten und Kunden
- ▲ Wo steht der Kunde?
- ▲ Kaufprozesse
- ▲ Was schafft Loyalität?
- ▲ Voraussetzungen für Loyalität
- ▲ Was kann dazu beitragen
- ▲ Die Entwicklung des Interessenten zum loyalen Kunden
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Praktische Umsetzung aller Situationsszenarien

Ihr Nutzen: Die Pflege von Kunden wird immer wichtiger. Mehr als „Pflege“ ist die Loyalisierung Ihrer Kunden. Nur loyale Kunden werden gern mit Ihnen partnerschaftlich zusammenarbeiten, weitestgehend resistent gegen Wettbewerber und Sie aktiv weiterempfehlen. Das alles ist Zukunftssicherheit pur. Der Workshop zeigt Ihnen erfolgserprobte Wege auf, wie Sie Ihre Interessenten zu Kunden, Kunden zu Wiederkäufer und Wiederkäufer zu loyalen Kunden entwickeln.



Anmeldeformular

für das Vertriebsseminar:
„Kunden zu Loyalität führen“

Termin: 04. März 2010

Veranstaltungsort: München das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben

Ja, an dem Seminar nehme ich mit Personen teil.

Investition für 1 Tag inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke
490,- € (zzgl. MwSt.)

Name: _____

Firma: _____

Straße: _____

Tel./Fax: _____

PLZ/Ort: _____

Rechnung auf: meinen Namen
 Firma

Datum, Ort: _____

Unterschrift: _____

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise am: _____

bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
92334 Berching

Telefon: (08460) 90 17 0
Telefax: (08460) 90 17 222
E-Mail: info@sales-experts.com

ACHTUNG!!! Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.