

Presseinformation

Modern verkaufen ohne Preisdruck

Kunden binden und gewinnen mit Neuro-Clienting

Kreuzlingen, Schweiz - 12. Januar 2011 - Das Kaufverhalten hat sich dramatisch verändert, seit das Internet zur Informationsquelle Nr.1 geworden ist. Kaufentscheidungen werden schneller und intuitiver getroffen. Unter diesen Voraussetzungen ist es nicht einfach, Kunden zu binden und Verkaufserfolge zu erzielen. Fortschritte der Neurowissenschaft und aktuelle Ergebnisse des Geffroy Kunden-Dialog 2011 bringen jetzt neue Erkenntnisse.

Edgar K. Geffroy, einer der Pioniere des Customer Relationship Management, proklamiert seit Jahren die Rolle des Kunden für den Unternehmenserfolg. Der Geffroy Kunden-Dialog 2011 ergab nun überraschende Ergebnisse zum Thema Preisdruck, Kundenbindung und Kundenneugewinnung. Neue Erkenntnisse der Neurowissenschaft fliessen in den Neuro-Clienting Ansatz ein. Daraus lässt sich eine Strategie ableiten, wie Verkaufserfolge ohne Preisdruck möglich sind.

Auf dem Tagesseminar „Modern verkaufen ohne Preisdruck“ der Vereon AG am 31. März und 11. November 2011 in Zürich zeigt der internationale Top-Inspirator und Business-Speaker Edgar K. Geffroy den Teilnehmern, wie sie diese neuen Erkenntnisse nutzen können und gibt ihnen wertvolle Ideen und Tools für die konkrete Umsetzung in ihrem Verkaufsalltag. Die Teilnehmer erhalten wichtige Fakten, Hintergründe und Informationen, wie sie „modern verkaufen“:

- Welches sind die Kaufknöpfe im Kopf des Kunden?
- Wie können Bilder im Kopf des Kunden entstehen?
- Wie lassen sich daraus Verkaufsbotschaften verankern?
- Ist der Preis der wichtigste Punkt bei der Kaufentscheidung?
- Wie lässt sich moderne Kundenbindung erreichen?

Mit seinen innovativen Ideen vermittelt Edgar K. Geffroy ganz neue Methoden für die Vermarktungsstrategie: "Machen Sie Ihre Kunden erfolgreicher, dann werden auch Sie erfolgreicher sein!" Das Tagesseminar der Vereon AG ist daher ein Muss für alle Fach- und Führungskräfte aus dem Verkauf und Vertrieb, die ihre Verkaufserlöse steigern wollen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.vereon.ch/ekg

Über die Vereon AG

Die Vereon AG veranstaltet erstklassige Tagungen, Konferenzen und Workshops zu aktuellen Themen aus Wirtschaft und Wissenschaft. Die Veranstaltungen zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug und erfahrene Referenten aus.

Pressekontakt

Vereon AG, Hauptstrasse 54, CH-8280 Kreuzlingen

Stephan Mayer, Marketing Manager

Tel. +41 71 677 87 03, Fax +41 71 677 87 01

E-Mail: stephan.mayer@vereon.ch

www.vereon.ch