

Die erfolgreiche Systematisierung des Empfehlungsmarketings

Datum: 00.00.0000
Beginn: 17:00 Uhr
Ort: Leipzig
Punkte: 4
Zielgruppe: Außendienstmitarbeiter, Führungskräfte, Marketingabteilung

Seminarziele:

- Das Empfehlungsmarketing automatisieren und so zum selbstverständlichen Teil des Verkaufsprozesses machen.
- Den Engpassfaktor „Empfohlener“ lösen.
- Die EWE-Problematik (Stichwort: Einwilligungserklärung) lösen - „Starke Empfehlung“ vs. „Schwache Empfehlung“
- Mit einer einfachen und erfolgserprobten Empfehlungs-systematik das Beratungssystem abrunden und so eine nachhaltige Hebelwirkung im Rahmen der Neukunden-gewinnung entfalten.

Inhalte:

- Durch kundenorientierte Beratung „empfehlenswert“ werden.
- Die systematische und zielorientierte Vorbereitung der Empfehlungsvereinbarung.
- Effektive Techniken mit denen das Empfehlungsmarketing automatisiert in den Verkaufsprozess implementiert wird.
- Abbau der psychologischen Hemmschwellen und Hürden beim Kunden.
- Kundenempfehlungen wirtschaftlich wertschätzen
- Die effektive Nutzung der Reziprozitätsregel im Rahmen des Empfehlungsmanagements.
- Der nachhaltige Aufbau von Empfehlungsketten.

Organisatorische Hinweise:
17.00 Uhr - 21.00 Uhr

IFR
Institut für das deutsche und
internationale Recht der
Finanzdienstleister e.V.

Ferdinand-Rhode-Straße 20
04107 Leipzig

Fon+49 (0341) 962 556 60
Fax+49 (0341) 962 556 62

info@institut-ifr.de
www@institut-ifr.de