

Beschreibung

Jedes Unternehmen wünscht sich Neukunden, dabei ist der bestehende Kunde um ein vieles wertvoller. Er hat bereits Vertrauen zu uns, sonst hätte er nicht schon einmal gekauft. Die Preisfindung bei Neukunden ist immer ein Kampf um Rabatte. Bei Cross- und Upselling geht es z.B. nicht mehr um einen Preiskampf, sondern um Mehrwerte. Wer Mehrwerte anbieten kann, macht sich bei seinen Kunden unentbehrlich. Wie also generieren wir bis zu 30% mehr Umsatz, ohne standardisiert akquirieren zu müssen?

- Nie mehr Kaltakquise – so sieht die Welt des Verkaufens heute aus.
- Wie kannst Du die KI für Deine Kundenpflege nutzen?
- Wie nah bist Du an der Wertschöpfung Deines bestehenden Kunden?
- Wie erreicht man Unentbehrlichkeit bei seinen Kunden?
- Was sind die wirksamen Instrumente im Reklamationsmanagement?
- Wie integrierst Du Deine Bestandskunden in Dein Netzwerk?
- Der Ritterschlag des Kunden - die Weiterempfehlung.

Zielgruppe

Alle Vertriebsorganisationen (Außendienst und Innendienst)

Inhalt

- Aufbau einer Expertenpositionierung Bestandskundenentwicklung
- Jeder Teilnehmer erhält im Nachgang des Seminartags zu den erarbeiteten Key Results ein Sales Book – aus der Praxis für die Praxis.
- Der Tag ist an die Proaktivität der Teilnehmer geknüpft.

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/der-bestandskunde-ist-der-bessere-kunde-vollzeit-praesenz_119197

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termin details

8 Unterrichtseinheiten

Investition

384,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Wolfgang Bötsch

Förderungen

- ESF Förderung

Das könnte Sie interessieren

- Aktiv Verkaufen – Techniken für wirksame Verkäuferinnen & Verkäufer - Vollzeit - Präsenz
- Karrierechance Vertrieb – Vorbereitung auf Ihren Quereinstieg in den Vertrieb - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für
Soziales, Gesundheit und Integration
Baden-Württemberg

