Der Bestandskunde ist der bessere Kunde - Vollzeit - Präsenz

Kurs-Nr. VVBBK

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.ihkakademie-sbh.de/weiterbildung/details/der-bestandskunde-ist-der-bessere-kunde-vollzeit-praesenz_119197

Standort und Termin

Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

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

07721 922-200

akademie@vs.ihk.de

IHK Akademie
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen