



Academy4socialskills

Kundenbindungen

Effekte für den Kunden schaffen

# KUNDENBINDUNGEN

## EFFEKTE FÜR DEN KUNDEN SCHAFFEN

### FOCUS UND ZIEL DES SEMINARS:

Der Weg zum Kunden wird in unserer schnelllebigen Zeit immer schwieriger. Deshalb ist es besonders wichtig die Kunst mit Ihren Kunden eine Beziehungsebene aufzubauen zu erlernen. Erkennen Sie Ihre eigenen verkäuferische Fähigkeiten und ihre Bedeutung in Verkaufssituationen. Nützen Sie Ihre eigenen emotionalen Stärken und Schwächen situationsspezifisch im Umgang mit dem Kunden, sowohl emotional als auch verhaltensmässig. Ihr erster Eindruck, ihre Körpersprache und Ihre klaren Signale zählen als Grundlagen einer positiven Kundenbeziehung. Lernen Sie wie sie mit anderen Werten, Interessen und Wahrheiten als den eigenen umgehen können bzw. mit anderen Kulturen, Denk und Lebensweisen kommunizieren können. Verkäufer beherrschen diese Techniken und können damit schwierige Situationen, in denen durchschnittliche Verkäufer längst scheitern, souverän meistern.

### NUTZEN:

Insgesamt steigern Sie Ihre Interaktionsperformance und erhöhen Ihre Kooperationsmöglichkeiten!

### ZIELGRUPPE:

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die ihre Kompetenzen und Kenntnisse im Bereich Vertrieb Marketing und Sales, die Ihre Kundenbindungen intensivieren möchten.

---

### TERMINE/ORT:

Siehe Homepage.  
Interne Termine auf Anfrage.

### KOSTEN:

Die Kosten pro Seminar betragen Euro 700,- exkl. MwSt. pro Teilnehmer oder als intern durch geführtes Training der vereinbarte Tagessatz.

Weitere Informationen erhalten Sie von Ursula della Schiava-Winkler per Email: [office@socialskills4you.com](mailto:office@socialskills4you.com) oder telefonisch unter: +43/1/4087717 sowie +43/664/1012768

### INHALTE:

Hören Sie wie Sie mit Ihren zahlreichen unterschiedlichen eigenen und fremden sozialen Rollen zurechtkommen, wie sie viele unterschiedliche soziale Wechselwirkungen mit verschiedensten Personen und in unterschiedlichen Situationen effektiv und effizient gestalten. Wie Sie mit vielfältigen Menschen und Kundengruppierungen sozialverträglich umgehen und Vertrauen vermitteln und erzeugen. Verknüpfen Sie soziale Beziehungen und gestalten Sie daraus Vernetzungen, sehen Sie wie sie rasch zwischen verschiedenen sozialen Interaktionen schnell und sicher umschalten, sich in verschiedene Systemeinsichten hineindenken und dies auch vermitteln können.

### VERKAUFSPLANUNG UND STRUKTUR DES VERKAUFSPROZESSES

- Anbahnungsphase, Berührungspunkte
- Besuchsvorbereitung, Kontaktaufnahme, einfache Gesprächsregeln, Warm UP
- Ansprachetechniken und Argumentationstechniken
- Kaltakquise, telefonische Terminvereinbarung, Aufnahmebereitschaft des Gesprächspartners aktivieren

### DAS GESPRÄCH FÜHREN, DIE BEZIEHUNG ZUR BINDUNG MACHEN

- Mit Fragen führen, die eigene Fragetechnik im Griff haben
- Angebotspräsentation & Einwand und Vorwandbehandlung
- Entscheidungsprozesse wirkungsvoll unterstützen und Abschlusssignale erkennen
- Argumentations- und Abschlusstechnik
- Nutzen stiften und Bedürfnisse erkennen
- Richtig argumentieren
- Preisgespräche sicher führen

### KUNDEN BINDEN

- Empfehlungs- und Beziehungsmanagement
- Emotionales Verkaufen - aus Kontakten Beziehungen machen
- Reklamation als Chance, passende Lösungen für den Kunden finden



## ANMELDUNG

Academy4socialskills  
Lerchenfelderstraße 120/10, AT-1080  
Wien  
telefonisch oder per Fax: +43/1/4087717  
mobil: +43/664/1012768  
E-Mail: office@socialskills4you.com  
www.socialskills4you.com

### ANMELDUNG:

Veranstaltung:	
Termin:	
Teilnehmer:	
Adresse	
Firma/Privat:	
Strasse:	
PLZ / Ort:	
Telefon:	
Fax:	
E-Mail:	

### Allgemeine Geschäftsbedingungen:

Die Kosten sind exkl. Mwst (inkl. Seminarunterlagen).

Für die Sicherung des Seminarplatzes ist die Bezahlung vor Beginn der Veranstaltung erforderlich.

Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden, bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 4 Wochen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Teilnehmerbetrages verrechnet, ab 9 Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir 100% des Teilnehmerbetrages verrechnen.

Die Stornogebühren entfallen, wenn ein Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung genannt wird.

Die Academy4socialskills kann das Seminar aus wichtigem Grund - insbesondere Krankheit des Beraters/Trainers oder zu geringe Teilnehmerzahl - gegen Erstattung des bereits gezahlten Teilnehmerbeitrages absagen.

Es gelten die Honorarrichtlinien der Academy4socialskills.

Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich mit den Teilnahmebedingungen der Anmeldung einverstanden.

Ort, Datum:

Unterschrift:

Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar der Academy4socialskills.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie Anmeldebestätigung und Rechnung zugeschickt, die Unterlagen und die Teilnehmervorbereitung erhalten Sie jeweils 7 Tage vor der Veranstaltung.

### REFERENTINNEN:

Das Team der Academy4socialskills

