

KUNDENBINDUNG LEICHT GEMACHT

(WB-070810)

BESCHREIBUNG

Zahlreiche Studien zum Thema Verkaufen haben gezeigt, dass es sehr viel schwieriger und teurer ist, einen Neukunden zu gewinnen, als einen Stammkunden zufrieden zu stellen.

Deshalb sollte uns besonders viel daran liegen, den Kunden glücklich zu machen. Denn Folgeaufträge und Empfehlungen erhalten wir nur dann, wenn wir unsere Verpflichtungen einhalten und sicherstellen, dass unsere Firma die hervorragenden Dienstleistungen liefert, die wir versprochen haben.

Haben wir nicht schon oft selbst erlebt, dass gerade ein schlechter Kundenservice oder miserable technische Betreuung uns davon abhalten, weitere Geschäfte mit der entsprechenden Firma zu machen? Zufriedene und treue Kunden sind der Schlüssel zum Erfolg.

INHALT

- Wie sich Kunden verhalten
- Kundenbindung ist Einstellungssache
- Wie Sie Ihr Verhaltensmuster auf Erfolg programmieren
- Wie Sie Ihre Anziehungskraft auf Wunschkunden verstärken
- Wie Sie die Kundenerwartungen übertreffen

DAUER

1 Tag