

## **Workshop „Bis das der Tod uns scheidet – mit effizienten Kundenbeziehungen höhere Umsätze erreichen und gleichzeitig Vertriebskosten senken“**

Wie viel Sie auch immer am Ende eines Monats auf der Einnahmenseite Ihres Unternehmens vorfinden – Kunden, und nur Kunden haben dafür gesorgt. Eine exzellente Firmenstrategie, gute Unternehmensführung, qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen, pfiffige Verkaufsaktionen – ohne zufriedene Kunden ist das Alles wenig Wert.

Viele Branchen bzw. Märkte haben in den letzten Jahren einen Wandel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt erleben müssen. Gehört Ihre Branche aus dazu?

Verstärkter Wettbewerb, mangelnde Vergleichbarkeit bzw. Abgrenzung bei Produkten und Dienstleistungen, anspruchsvollere Käufer (um nur einige Punkte zu nennen) – alle diese Faktoren üben direkten Einfluss auf die eigene Unternehmensentwicklung aus. Vertrieb und Kundenbetreuung kostet mittlerweile viel Geld – deshalb sollten die einzelnen Maßnahmen zielgerichtet, effizient und vor allem kostenoptimierend gestaltet werden. Mit falschen Maßnahmen kostet Kundenmanagement mehr als es Ihnen nützt!

### **Für wen ist dieser Workshop geeignet?**

Dieser Workshop eignet sich für alle, die sich im Rahmen der täglichen Arbeit mit Fragestellungen der Kundenakquise, Kundenbindung und der Kundenrückgewinnung beschäftigen – und zwar unabhängig, ob als Start-Up- oder gestandenes Unternehmen.

### **Ihr Teilnehmernutzen**

Bei diesem Workshop bietet sich Ihnen die Gelegenheit zu erfahren, warum es sich mehr lohnt, in Kundenbeziehungen zu investieren statt nur auf Neukundengewinnung zu setzen. Außerdem bekommen Sie wertvolles Know-how, Feedbacks und Handlungsempfehlungen wie eine gut gestaltete und gelebte Kundenbeziehung zum Wettbewerbsvorteil werden kann.

Sie bekommen Antworten auf Fragen wie z. B.:

- Wie lässt sich die Kauffrequenz der Kunden kostengünstig steigern?
- Wie kann man höhere Cross- und Up-Selling Quoten erreichen?
- Wie lassen sich die Kosten der Kundenbetreuung ohne Qualitätsverlust reduzieren?
- Wie kann man Kunden für eine höhere Preisbereitschaft sensibilisieren?
- Wie lassen sich Vertriebskosten senken und gleichzeitig die Vertriebseffizienz erhöhen?

### **Ihre Investition**

Ihre Investitionshöhe ist natürlich abhängig von Art, Umfang und Anzahl der Teilnehmer. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles und auf Ihre Wünsche optimiertes Angebot!