



## Lassen Sie sich empfehlen! Methodisch kompetent und digital vernetzt Neukund/-innen gewinnen

Buchungsnummer

**ST24-00956**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Spezialisten im Privat- und Firmenkundengeschäft**

Sie wollen die Königsdisziplin „Neukundengewinnung im Vertrieb“ erfolgreich gestalten? In unserem Seminar erhalten Sie ein erprobtes Handwerkszeug, um Ihren Empfehlungsdialo­g mit Leidenschaft und Spaß gezielt zu entwickeln. Integrieren Sie vielfältige Anregungen in Ihren Beratungsalltag und setzen Sie diese erfolgreich um. Aktivieren Sie Ihr Empfehlungsmarketing erfolgreich in Ihrem Unternehmen!

Veranstaltungsart

**Workshop**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**31.12.2024 - 31.12.2024**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Preis

**1.620,00 €**

**Bronze 1.539,00 €**

**Silber 1.506,60 €**

**Gold 1.458,00 €**

**Platin 1.425,60 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

## **Beschreibung**

Viele Mitarbeiter von Genossenschaftsbanken erhalten täglich positives Feedback ihrer Kunden. Umfragen belegen regelmäßig eine Empfehlungsbereitschaft der genossenschaftlichen Institute von 70 bis 90 Prozent. Gerade in Zeiten schwieriger Ertragslagen und demografisch bedrohlicher Strukturen, können Genossenschaftsbanken mit einer klugen strategischen Ausrichtung ungenutzte Empfehlungspotenziale in verlässliches Neukundenwachstum transformieren.

Der Dreiklang aus methodisch-authentischem Vorgehen, digitaler Unterstützung und permanenter Ergebnisreflexion liefern den Schlüssel zum Erfolg. Methodisch-authentisches Vorgehen meint den systematischen Empfehlungsaufbau über den gesamten Kundenkontakt, der sich deutlich von der Drei-Visitenkarten-Methodik zum Gesprächsende abhebt. Der methodische Musterwechsel lässt sich in Kundengespräche aller Segmente wie auch in die Genossenschaftliche Beratung flüssig übersetzen.

Zeitgemäßes Empfehlungsgeschäft bedeutet auch die Vernetzung ins Social Selling. Mit ansprechender Präsenz und gezielter Aktivität in geeigneten sozialen Netzwerken lassen sich Mehrwerte von völlig neuer Dimension generieren. Diese lediglich als „Add-on“ wahrzunehmen, verbietet sich in Zeiten agiler Internetnutzung potenzieller Neukunden von selbst – ist die Personen-Recherche im Kontext neuer privater wie geschäftlicher Erstkontakte doch selbstverständlich geworden.

Zudem gilt es, relevante Empfehlungsinformationen allen Mitarbeitern mit Kundenkontakt durch geeignete Dokumentation zugänglich zu machen. Die Informationen sollten in den Wiedervorlage- und Aufgaben-Workflow integriert werden. Passgenaue Messinstrumente sind konsequent für eine konstante Ergebnis- und Aktivitäten-Reflexion einzusetzen.

In zwei Seminartagen können Sie für sich und Ihr Haus völlig neue Dimensionen der zeitgemäßen Neukundengewinnung entdecken. Aktivieren Sie Ihr Empfehlungsmarketing im Anschluss an unsere Veranstaltung und richten Sie dieses strategisch-methodisch neu aus.

## **Inhalte**

- Das Empfehlungsthema als zentraler Bestandteil des genossenschaftlichen Markenkerns selbstbewusst, gelassen und flexibel platzieren
- Kundennetzwerke mit dem Ziel der Empfehlungsgewinnung in attraktiven Zielgruppen analysieren
- Empfehlungsdialog gewinnbringend aufbauen und bei Bedarf mit digital gesteuerten Beratungsprozessen (z. B. im KBM) verzahnen
- Sich in geeigneten sozialen Netzwerken wirkungsvoll präsentieren und interagieren
- Produktive Workflowintegration sowie Aktivitäten- und Ergebnisreflexion als Vorgehens-Repertoire entwickeln und festigen

## **Nutzen**

- Sie erhalten erprobtes Handwerkszeug, um Ihren Empfehlungsdialog mit Leidenschaft und Spaß gezielt zu entwickeln – ohne Schemata zu verwenden.
- Sie erkennen die Empfehlungsreife Ihres Gegenübers und nutzen diese als Empfehlungshebel zur langfristigen und verbindlichen Verankerung.
- Sie integrieren Ihre Empfehlungsaktivitäten selbstbewusst und konsequent in Ihren Beratungsalltag.
- Sie kennen verschiedene Optionen, sich in sozialen Netzwerken zielführend zu präsentieren und adäquat zu interagieren.
- Sie erhalten vielfältige Anregungen, wie Sie Empfehlungsinformationen optimal dokumentieren und in einen Wiedervorlage- und Aufgaben-Workflow integrieren können.
- Sie wissen, welche Messinstrumente Sie zum Aktivitäten- und Ergebniscontrolling einsetzen können, um eine transparente Umsetzung auf allen Ebenen zu ermöglichen.

## **Dozenten**

Gaby Vesen-Kramp, Training & Coaching für Führung & Vertrieb

Gaby Vesen-Kramp ist seit 1998 Expertin für operative und strategische Vertriebsentwicklung. Ihre Leidenschaft: Die Erfolgsstory für Vertriebs- und Führungsteams neu schreiben.