

1792 Mehr Umsatz durch echte Empfehlungen

Praiserprobte Methoden für nachhaltigen Erfolg

Machen Sie Ihre Kunden zu begeisterten aktiven Empfehlern, ohne sich Empfehlungen zu kaufen. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie echtes Empfehlungsmarketing statt teure Marketing-Kampagnen und intensive Kaltakquise zum erfolgreichen System Ihres Vertriebs und Ihres Unternehmens machen.

Die Zielgruppe:

- Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebsleiter
- Marketing
- Geschäftsführer

Die Trainingsziele:

Nach dem Seminar können Sie:

- Kunden zu aktiven Weiterempfehlern machen und diese Weiterempfehlungen rasch in aktive Kunden umwandeln.
- Ihre Abschlussquote erhöhen und Ihren Aufwand für Kaltakquise und Leer-Termine minimieren
- Die erlernten Methoden ab dem ersten Tag in der Praxis einsetzen

- Überlegungen vor Anschaffung eines Hundes: insbesondere Zeit, Kosten, Urlaub;
- Tierschutz allgemein und Tierschutzrecht, Mindestanforderungen an die Haltung und Haltungsbestimmungen für Hunde;
- Anmeldung eines Hundes bei der Gemeinde: Chip- und Registrierungspflicht, Versicherungsschutz;
- Allgemeine Anforderungen an die Hundehalterin oder den Hundehalter nach dem Oö. Hundehaltengesetz 2002;
- Allgemeines zur Gesundheit von Hunden: Impfungen, Ernährung und Pflege, Erkrankungen oder Verletzungen;
- Wesen und Verhalten von Hunden: Ausdrucksverhalten, Spielen;
- Mensch-Tierbeziehung, insbesondere Kind und Hund;
- Hundesprache: Ausbildung von Hunden, Fehlervermeidung bei der Erziehung von Hunden;
- Die richtige Beschäftigung mit dem Hund: Bewegungs- und Ruhebedürfnis;
- Altersbedingte Entwicklungsphasen: vom Welpen bis zum Senior;
- Vorteile der Absolvierung einer qualifizierten Hundebildung;
- Beratungsgespräch zur Auswahl und Anschaffung eines Hundes.

Die Trainingsziele:

- Vorbereitung auf die Aufgaben der Hundehaltung
- Verinnerlichung der Rechte und Pflichten der Hundehaltung

Die Inhalte:

- Wie bekomme ich aktive Empfehlungen?
- Wie mache ich meine Kunden zu aktiven Empfehlern?
- Wie erhalte ich umsatzträchtige echte Empfehlungen?
- Aus der Praxis für die Praxis
- Branchenübergreifende Methoden



Kursbuchung und weitere Details unter **1792** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1792 Mehr Umsatz durch echte Empfehlungen

Praiserprobte Methoden für nachhaltigen Erfolg

- Praxisbeispiele
- Praktische Übungen
- Erfahrungsaustausch

Der Trainer:

20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und über 10 Jahre als Vertriebsleiter machen Markus Raming zu einem Experten für aktive Kundenbeziehungen und einen nachhaltig erfolgreichen Vertrieb.

Seit einigen Jahren gibt Markus Raming sein Wissen an engagierte Unternehmen und Vertriebsmitarbeiter in Seminaren, Vorträgen und Coachings direkt weiter.

Ihr Qualifikationsnachweis:

- Teilnahmebestätigung



Kursbuchung und weitere Details unter **1792** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe