

Webinartitel: Kundenrückgewinnung - Ergreifen Sie Ihre zweite Chance



Termin: 25. Mai 2022 Uhrzeit: 09.00 bis 12.30 Uhr	Seminarort: Online
Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich Kalmbach & Partner	Dieses Seminar findet als Online-Seminar statt. Der erforderliche Einladungslink und die Arbeitsblätter gehen Ihnen kurz vor der Veranstaltung zu.
Anmeldeschluss: 18. Mai 2022	
Seminargebühren: 80,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 120,00 € für Nicht-Mitglieder Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	Stornobedingungen: Bis 1 Kalenderwoche vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Verbindliche Anmeldung unter: Fax 089 / 76 70 01 72 oder E-Mail: info@vbs-ev.bayern

Name	E-Mail-Adresse

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

Ort..... Datum..... Unterschrift.....

Webinartitel: Kundenrückgewinnung - Ergreifen Sie Ihre zweite Chance



Informationen zum Seminar:

Hintergrundinformation:

Die Beziehung zu Kunden ist im Laufe der Zeit brüchiger geworden. Loyalität gegenüber einem Unternehmen ist nicht mehr der Standard, sondern der Optimalfall.

Mittlerweile ist es selbstverständlich, dass ein Kunde sich kontinuierlich nach preisgünstigeren Dienstleistern umsieht und diese im Zweifelsfall gegen bereits Erworbene eintauscht. Das ist ein Spiegel der Marktentwicklung innerhalb der letzten Jahre, in welchen sich der Wettbewerb und das Selbstbewusstsein der Kunden verändert haben. Leistungen sind austauschbarer geworden, Kunden umkämpfter.

Die Erfolgs- und Abschlussquote beim Reaktivieren ehemaliger und schlafender Kunden ist viel höher als in der Neukundengewinnung, sofern klare Regeln eingehalten werden. Analysieren Sie die genauen Verlustgründe und ergreifen Sie nachhaltige und sympathische Maßnahmen, um diese Kunden zurückzugewinnen.

Inhaltliche Schwerpunkte des Seminars:

- ⇒ Kundenrückgewinnung- ein Wettbewerbsvorteil
- ⇒ Erfolgsfaktoren der Kundenrückgewinnung
- ⇒ Analyse: Was waren die Gründe für den Verlust?
- ⇒ Überzeugende Gespräche führen
- ⇒ Stolpersteine und Hürden im Rückgewinnungsprozess souverän meistern
- ⇒ Beispiele und Tipps aus der Praxis