

Interaktive „Kundenbooster“-Trainings

Lassen Sie das gute Gefühl für sich arbeiten

Produktwissen, Verkaufsargumente und Einwandbehandlung sind das A und O im Verkauf, denn sie untermauern rational unsere Kaufentscheidung. Wann haben Sie sich zum letzten Mal aufgrund einer tadellosen Argumentationskette für einen Kauf entschieden? Die Entscheidung für einen Kauf wird immer noch mehrheitlich aufgrund des guten Gefühls getroffen. Auch wenn wir selbst Kunden sind, wünschen wir uns einen Gesprächspartner, der auf der ganzen Linie freundlich ist. Der sich Zeit für uns nimmt, uns zuhört, vielleicht sogar unterschwellige Wünsche heraushört.

Das Bauchgefühl entscheidet über den Kauf

Halten wir also fest: Eine Kaufentscheidung wird fast immer emotional, also durch das gute Bauchgefühl, getroffen. Da wir uns aber selten selbst diesen Sachverhalt eingestehen wollen, brauchen wir immer auch die guten Verkaufsargumente und Co. Nur so können wir unsere emotionale Kaufentscheidung rational begründen und damit einen Haken daran machen.

Im Kundengespräch die emotionalen Brücken zu bauen, ist weder Veranlagungs- noch Glückssache. Ganz gezielt lässt sich Empathie und unsere nonverbale und verbale Kommunikation einsetzen, um in unserem Gegenüber sanft das Samenkorn des guten Gefühls zu säen.

4-stündiges Live-Online-Training „Kundenbooster“

Gerade unter den jetzigen schwierigen Bedingungen ist es wichtiger denn je, Kunden nachhaltig an das eigene Unternehmen zu binden. Das Ziel ist, jeden Kundenkontakt so positiv wie möglich zu gestalten. Nur wenn Inhaber dieses Ziel klar benennen und verfolgen, entsteht der richtige Nährboden für positive Kundenerlebnisse. Das gibt den Mitarbeitern die Möglichkeit zu persönlichem Wachstum, denn die Motivation der einzelnen Mitarbeiter ist ein entscheidendes Erfolgskriterium.



Abb.: KORU

„Eine Kaufentscheidung wird fast immer emotional, also durch das gute Bauchgefühl, getroffen.“, sagt Trainerin und Beraterin Tanja Herzig. In ihrem interaktiven Live-Online-Training „Kundenbooster“ lernen und üben die Teilnehmer, genau dieses gute Gefühl zu vermitteln.

Mit ihrem Unternehmen KORU Training, Coaching & Consulting bietet die auf die Automotive-Branche spezialisierte Trainerin und Beraterin Tanja Herzig ein Live-Online-Training „Kundenbooster“, das genau diese Kompetenz vermittelt – für Mitarbeiter oder für Inhaber und Geschäftsführer. Die Inhalte beschreibt Tanja Herzig so:

● Für Mitarbeiter

Als Mitarbeiter stehen Sie permanent im direkten Kundenkontakt. Als Erfolgsfaktoren gelten gemeinhin die Preisgestaltung und das Produkt. Dass am Ende das gute Gefühl über einen Kauf entscheidet, ist zwar bekannt, wird aber nicht immer genutzt. In diesem interaktiven Training identifizieren wir in einer Kleingruppe mit max. 8 Personen Ihre

individuellen Sympathiefaktoren. Wir ermitteln, welche Rolle Wertschätzung im Kundenkontakt spielt und wie Sie eine emotionale Brücke zu Ihrem Gegenüber aufbauen.

● Für Inhaber & Geschäftsführer

Als Geschäftsführer oder Inhaber sind Sie die Nadel auf dem Kompass. Nur wenn Sie Ihre Mitarbeiter auch als interne Kunden wahrnehmen, das Team stärken und zum bewussten Kundenkontakt motivieren, können Ihre Mitarbeiter auch erfolgreich arbeiten. In diesem interaktiven Training erarbeiten wir in einer Kleingruppe mit max. 5 Personen Ihre konkreten Handlungshebel als Unternehmer. Wir stellen heraus, wie Sie Ihr Team auch abteilungsübergreifend stärken und gestalten eine Strategie für konsequent positive Kundenkontakte. Mehr Infos zu den Trainings siehe in der Tabelle unten.

„Wir werden in einer Kleingruppe ein intensives und interaktives Live-Online-Training erleben. Inhalte werden spannend und abwechslungsreich vermittelt und selbst erarbeitet.“, stellt Tanja Herzig in Aussicht.

Die Durchführung erfolgt online via Zoom. Zur Teilnahme an dem Online-Training werden ein Laptop/Computer und Kamera und optimalerweise ein Headset benötigt.

Interessenten können sich direkt auf www.koru.one/kundenbooster zu dem Online-Training anmelden. ■

Info

Tanja Herzigs Ziel ist es, Lernen und Veränderung als individuelles Erlebnis zu gestalten. Trainings, Workshops, Coaching on the Job, Live-Online-Training und Beratung bietet die Trainerin und Beraterin als Formate in ihrem Unternehmen KORU an. Zuhause ist sie bei ihren Kunden aus dem Automotivbereich: Fahrzeughersteller, Autohäuser und Reifenfachhandel. „Erfolgreich ist für mich eine Veranstaltung, wenn meine Teilnehmer und Kunden mit Freude aktiv sind, ein intensiver Austausch stattfindet und dann die Motivation da ist, das neu erworbene Handwerkzeug auch einzusetzen.“, so sagt Tanja Herzig.

Training für Mitarbeiter	Training für Inhaber/Geschäftsführer
Inhalte	
<ul style="list-style-type: none"> ● Wertschätzung empfinden und zeigen ● Sympathiefaktoren identifizieren und nutzen ● Gekonnt zuhören ● Stimme und Körpersprache zielgerichtet einsetzen ● Die eigene Persönlichkeit und individuelle Note einbringen 	<ul style="list-style-type: none"> ● Motivationsfaktoren identifizieren und nutzen ● Verantwortung für besondere Kundenerlebnisse übernehmen ● Mitarbeiter als interne Kunden und Erfolgsfaktoren ● Ein positives Wir-Gefühl innerhalb des Teams etablieren ● Erfolgserlebnisse konsequent erkennen und wertschätzen
Dauer und Teilnehmer	
½ Tag à 4 Stunden (inkl. Pausen) max. 8 Teilnehmer	½ Tag à 4 Stunden (inkl. Pausen) max. 5 Teilnehmer
Termine	
Montag, 26.07.2021, 13-17 Uhr Dienstag, 31.08.2021, 8-12 Uhr Dienstag, 28.09.2021, 13-17 Uhr	Montag, 26.07.2021, 8-12 Uhr Dienstag, 31.08.2021, 13-17 Uhr Dienstag, 28.09.2021, 8-12 Uhr
Investition	
259,- EUR zzgl. MwSt. pro Person	359,- EUR zzgl. MwSt. pro Person