

Herzlich willkommen zu:

ENDLICH EMPFEHLUNGEN

...der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen!

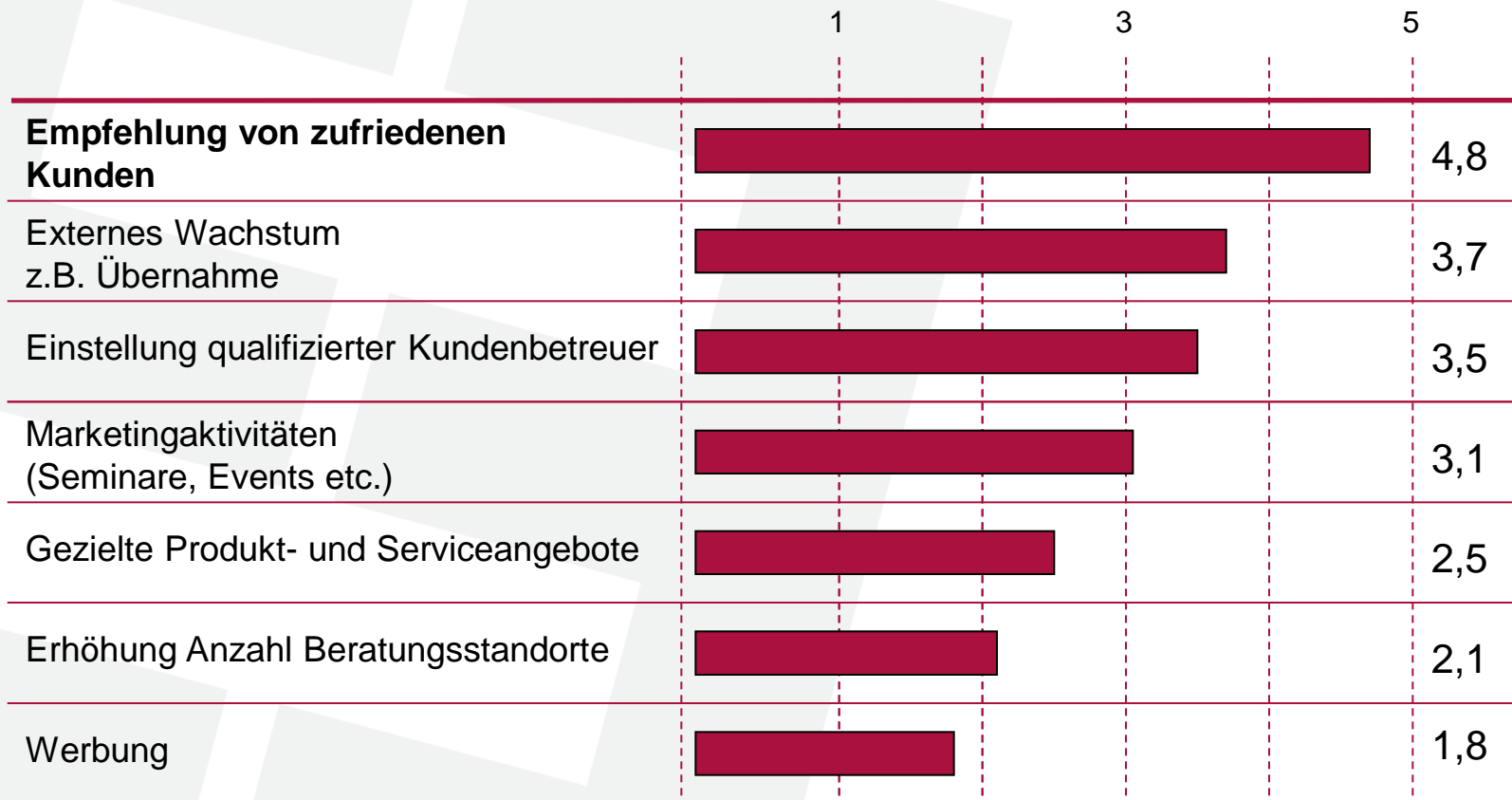
MARCUSNEISEN
— TRAINING UND COACHING

Warum Empfehlungen?

- ▶ Keine Kosten
- ▶ Wertvoller Vertrauensvorsprung
- ▶ Gute Kommunikationsebene
- ▶ Hohe Kaufbereitschaft
- ▶ Interessante Zielgruppe

Weiterempfehlungen sind der Garant für überdurchschnittliches Unternehmenswachstum

Quelle: Roland Berger



1 = geringste Bedeutung; 5 = höchste Bedeutung

1. Voraussetzung

▶ **Überzeugung**

2. Voraussetzung

- ▶ **Veränderungsbereitschaft**

3. Voraussetzung

- ▶ „Fan“ / Partner / Vertrauter / Freund

4. Voraussetzung

- ▶ Positive Geisteshaltung

5. Voraussetzung

- ▶ „Ich muss das Thema Empfehlungen **RICHTIG** ansprechen“

Herausforderungen

- ▶ Zufall → Strategie
- ▶ Ansprache: „Wann?“ und „Wie?“
- ▶ Behandlung „Bittstellersyndrom“

Ein Teil der Wahrheit

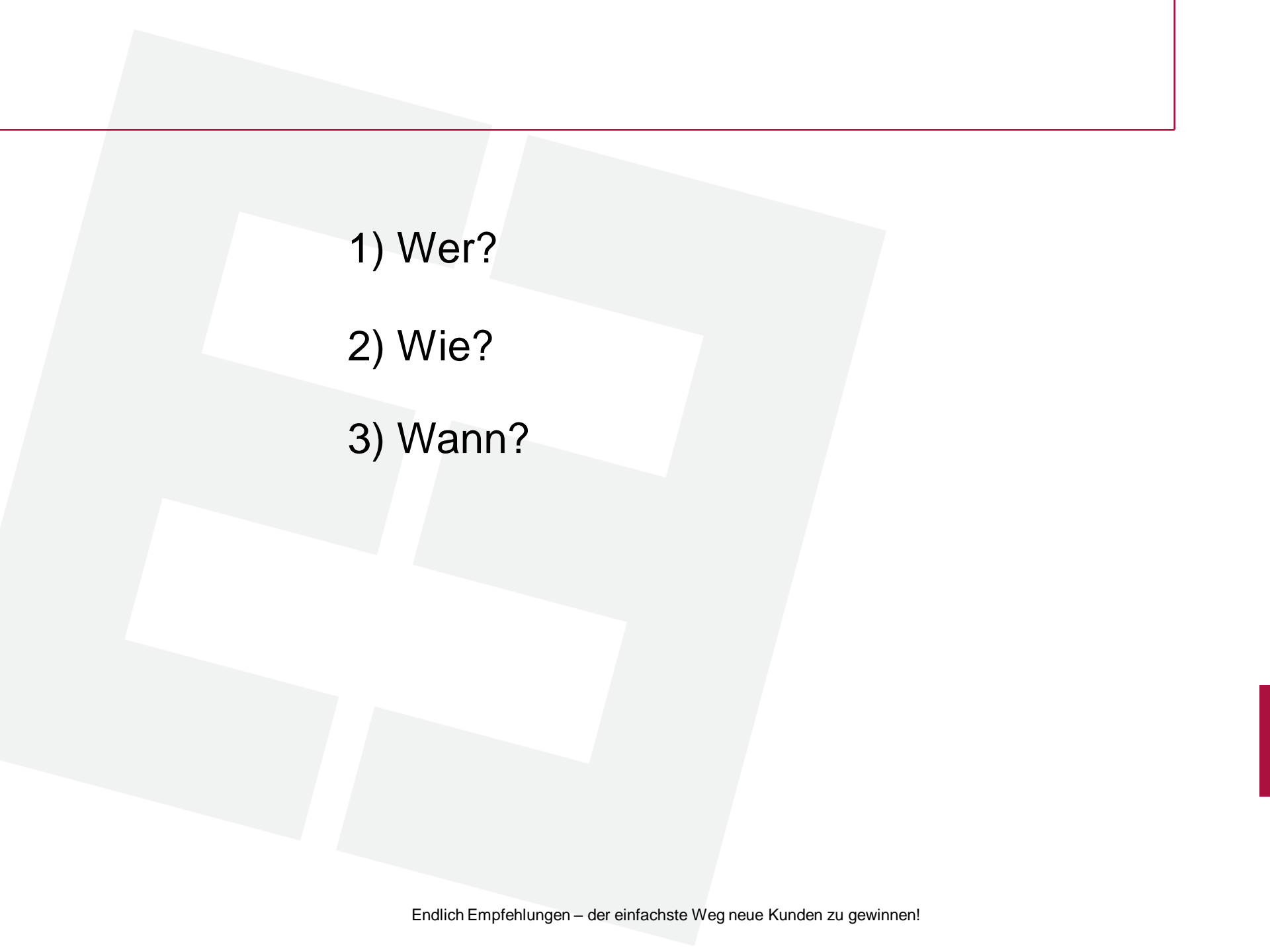
- ▶ Nicht jeder Kunde wird uns empfehlen

Die zweigeteilte Empfehlungsansprache

Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen!

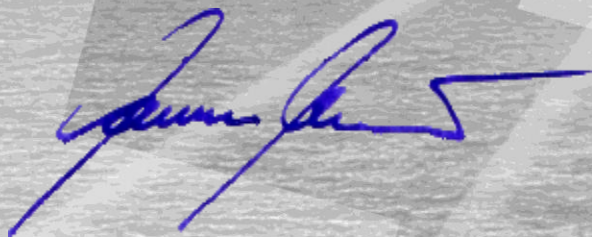
Sequenz A

Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen!

- 
- 1) Wer?
 - 2) Wie?
 - 3) Wann?

Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen!

*Ein herzliches Dankeschön,
Ihr*

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Marcus Neisen', is positioned above the printed name. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke at the end.

Marcus Neisen