

Effektives Bestandskundenmanagement

ZfU International Business School



Mittwoch, 5. Juni 2024 (Online-Durchführung)

Mittwoch, 18. September 2024 (Online-Durchführung)

Mittwoch, 20. November 2024 (Online-Durchführung)

Bestandskundenmanagement erfordert eine Mixtur zwischen gängigen Erfolgsrezepten aus dem Flächenvertrieb und modernen Tools aus der Kundenentwicklung im Key-Account-Management. Entsprechend breit sollte die operative Toolbox für ein erfolgreiches Bestandskundenmanagement sein. Der vorherige Einsatz bei der Neukundengewinnung darf nicht umsonst sein. Bestandskunden müssen direkt an das Unternehmen gebunden und systematisch weiterentwickelt werden. Stellen Sie mit diesem Seminar sicher, dass Ihre Bemühungen in der Neukundenakquise in ein konsequentes Bestandskundenmanagement übergehen. Das Ergebnis wird hierbei eine hohe Kundenzufriedenheit sein. Zukünftige Gewinne, enorme Zeitersparnis und eine Reihe Folgeaufträge sind hierbei das Resultat und führen zu einer

ertragsreichen Vertriebsarbeit.

CHF 900.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Peter von Quernheim

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

Wie sieht ein aktives Kundenmanagement aus?

- Rolle von Innen- und Aussendienst im modernen Vertrieb
- Definition der aktiven Stammkundenentwicklung
- Bedeutung der Kundenklassifizierung für die Stammkundenentwicklung

Die effektive Kunden- und Kundenpotenzialanalyse

- Aufbau eines nachhaltigen Kundenbeziehungssystems
- Definition von Entwicklungsstrategien
- Bedeutung des Kundenentwicklungsplanes

Bindungsstrategien für Stammkunden

- So gelingt ein langfristiger Aufbau
- Vorteilsysteme sinnvoll einsetzen
- Mehrwertssysteme strategisch etablieren

Mentale Faktoren einer erfolgreichen Kundenbindung

- Mindset der Kundenbindung
- Wachstum als Treiber der Kundenbeziehung
- Verkaufspsychologische Tipps und Tricks

Etablierte Kundenbindungssysteme in der Praxis

- Vom Kundenmanager zum Systempartner
- Rollendefinition der Buying- und Sellingcenter
- Bedeutung gruppensystemischer Systeme in der Praxis

Aufbau von operativen Gesprächskonzepten

- Definition von praxistauglichen Zielformulierungen
- So führen Sie aktiv Kundengespräche
- Gesprächstechniken zur Durchsetzung der eigenen Ziele

- Umgang mit Preisen, Rabattforderungen, Bonus, Skonto etc.

Nutzen

- Sie steigern Ihre Effizienz durch gezielte Aktionsplanung.
- Sie lernen Methoden der mehrstufigen Klassifizierung von Bestandskunden kennen.
- Sie können die richtigen Strategien für die Bestandskundenentwicklung auswählen.
- Sie erhalten operative Tipps und Tricks für die Praxis.

Zielgruppe

- Vertriebsleitung und Verkaufsleitung
- Gebietsverkaufsleitung
- Niederlassungsleitung
- Führungsnachwuchs im Vertrieb
- Einsteiger/-innen Vertrieb

Seminarzeiten

09:00 - 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)