



Andrea Eigel
Diplom-Ökonomin

Wir sind gut - aber wer weiß das schon?

Erfolg beim Kunden setzt sich aus vielen Bausteinen zusammen. Was heute auf alle Fälle dazugehört: ein positiver Auftritt. Im persönlichen Gespräch, bei der Beratung, auf der Baustelle, im Service und natürlich auch in der betrieblichen Werbung.

Die Fragen, die im Seminar besprochen und bearbeitet werden:

- Der Kundennutzen – wie positioniere ich mich am Markt?
- Statusbewusst, beziehungsorientiert, technikinteressiert – was erwarten unterschiedliche Kundentypen und wie gehe ich erfolgreich mit ihnen um?
- Betrieb, Fahrzeuge, Baustelle – wie präsentiere ich positiv meine Leistungsfähigkeit?
- Zusatzverkäufe und Weiterempfehlungen – wie aktiviere ich das bestehende Kundenpotential?
- Anzeige, Flyer, Messe, Veranstaltungen – wie gehe ich auf neue Kunden zu?
- Internet-Seite, Social Media und Google AdWords – wie kann ich die neuen Medien zur Auftragsgewinnung und Kundenbindung nutzen?
- Pressearbeit – wie bringe ich meinen Betrieb in die Zeitung?

**Die Inhalte sind genau zugeschnitten auf Handwerk und Mittelstand.
Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält griffige Tipps und
Anleitungen, die direkt in den Betriebsalltag umgesetzt werden können.**

