

KUNDENBINDUNG IN SCHWEREN ZEITEN

Nur wie?

22. März 2019



INHALT

Stammkunden sind für ein Unternehmen sehr wertvoll und die Basis für den Grundumsatz, doch wo bleiben sie? Die Folge von Internet, Werbung, neuen Geschäftsmodellen, Kampagnen und bisherigem Verkäuferverhalten führt den Kunden zunehmend in die Unabhängigkeit. Er fühlt sich kompetenter, informierter, ist anspruchsvoller und erwartet Antworten auf nicht ausgesprochene Fragen. Seine Wechselbereitschaft ist hoch, seine Toleranzschwelle niedrig.

Wie können Sie, als kompetenter traditioneller Augenoptiker sein Vertrauen gewinnen, damit er bleibt? Hier erarbeiten Sie Ihre Möglichkeiten!

- Kundenbindung von A wie Abenteuer, Abo ... bis Z wie Zufriedenheit, Zukunft ...
- kreative Alleinstellungsmerkmale
- Einstiege, die Eindrücke hinterlassen
- Kundenbindung über Erlebnisse
- Erstellen Sie mit Ihren Kunden einen Investitionsplan.

INFORMATION

Zielgruppe	branchenfremde Mitarbeiter, Familienangehörige, Wiedereinsteiger, Lehrlinge
Teilnehmerzahl	max. 12 Personen
Trainer	Birgit Schott
Beginn	9.00 Uhr - ganztägig (bis ca. 17.00 Uhr)
Abschluss	mit Abschlusszertifikat
Seminargebühr	€ 285,- für OPTICON Partner € 345,- für alle anderen Teilnehmer die Seminargebühr beinhaltet alle Unterlagen sowie die Verpflegung während des Seminars