



Seminar

# Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten



Anne M. Schüller  
Marketing Consulting



# Thema

Wer ist Ihr bester Verkäufer? Er ist nicht in Ihrem Unternehmen angestellt. Er ist noch nicht einmal freier Mitarbeiter oder Vertreter oder Vermittler. Ihr bester Verkäufer heißt: *Empfehlen*, aktiver positiver Empfehlen. Die strategische Ausrichtung auf aktive, positive Empfehlen ist die intelligenteste, preisgünstigste und erfolgversprechendste Umsatzbeschleunigungsstrategie aller Zeiten. Und: Neu-Kunden werden auf diesem Weg gleich mit geliefert – und zwar kostenlos.

Empfehlungsmarketing schlägt klassisches Marketing. Es ist *das* Mittel der Wahl in Zeiten nachlassender Werbewirkung und hoher Vergleichbarkeit. Dabei geht es um viel mehr als den banalen Satz ‚Empfehlen Sie uns weiter‘, der meist ziemlich penetrant daherkommt und höchstens zufällige Mundpropaganda auslöst. Es geht vielmehr um den systematischen Aufbau des Empfehlungsgeschäfts. Pfiffige, bisher noch wenig beanspruchte Werbeformen und insbesondere das Internet eröffnen heute völlig neue Wege in Sachen Mundpropaganda.

Dies kann Ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten kräftig unterstützen - ja sogar Teile des Vertriebs ersetzen. Und eine Menge Werbekosten sparen. Dabei gilt es, Kunden und sogar Menschen, die gar nicht bei Ihnen kaufen, zu leidenschaftlichen Fürsprechern Ihrer Sache und zu Botschaftern Ihres Unternehmens zu machen. Wie das gelingt, zeigt dieses praxisnahe Seminar. Die Teilnehmer erhalten Schritt für Schritt das komplette Knowhow sowie das notwendige Handwerkszeug zur Implementierung ihrer eigenen Empfehlungsmarketing-Strategie.

## Seminarinhalte

- Ihr größter Schatz: aktive positive Empfehlen
- Die Basis für Empfehlungen: Spitzenleister und Spitzenleistungen
- Der Managementprozess des Empfehlungsmarketing
- Wie die Empfehlungsrate ermittelt und entwickelt wird
- Neue Formen von Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing



# Die Zielgruppe

- sales- und marketingorientierte Führungskräfte
- VerkäuferInnen im Innen- und Außendienst
- BeraterInnen und Service-MitarbeiterInnen
- ambitionierte Einsteiger im Verkauf und Vertrieb

## Die Teilnehmerzahl

- als reines Wissensseminar: 10 bis 50 Teilnehmer
- als Workshop mit Gruppenarbeiten: 10 bis 20 Teilnehmer

## Der Zeitrahmen

- wahlweise 1 oder 2 Tage

## Das Buch zum Seminar



Anne M. Schüller

### **Zukunftstrend Empfehlungsmarketing**

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

BusinessVillage, 3. erw. und aktual. Aufl. 2009, 135 Seiten

ISBN 978-3-938358-63-4, 21,80 Euro / 39.50 CHF

[www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)



## Referenzen zum Seminar

„Danke noch einmal herzlich für Ihr wirklich grandioses Training.“

**Mario V. Hintermayer-Scholz, Vita-Life, Velden**

„Ihr Seminarabend Empfehlungsmarketing war für uns ein Erlebnis der Extraklasse! Nie zuvor ist uns das Thema so engagiert und überzeugend, mit feiner Wortwahl, eingängig und charmant nahe gebracht worden.“

**Thomas Baumgärtner, Providus Hamburg**

„Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Erfolg beim hervorragenden Abendseminar ‚Empfehlungsmarketing‘. Besonders gefallen haben mir Ihre erfrischende Art, Ihre vielfältigen Beispiele, Ihre direkte Ansprache des Zielpublikums sowie das souveräne Antworten auf schwierige Fragen.“

**Dietmar Pfaff, Geschäftsführer der Infomarketing GmbH, Frankfurt**

„Ich möchte mich auf diesem Weg bei Ihnen für die super Schulung bedanken. Es war mit Abstand die beste Weiterbildung, welche ich in unserer Firma erleben durfte!“

**Beat Marfurt, Novartis Consumer Health Schweiz AG**

„Sie haben ein besonderes Talent dafür, Mitarbeiter zu motivieren und auf den richtigen Dienstleistungsgedanken zurückzubringen.“

**Andreas Hachmeister, Direktor The Westin Hotel, Leipzig**



## Die Trainerin

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und achtfache Buch- und Bestsellerautorin gehört zu den gefragtesten Wirtschafts-Speakern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet auch als Business-Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt den Wirtschaftsbuchpreis 2008. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. das SiemensForum, IBM, Allianz, T-Online, die Swisscom, Vodafone, Interspar, der BITKOM, die Schweizer Post, BMW, die Gothaer, Generali, die Erste Bank, die TUI, Wempe, L’Oréal sowie die HypoVereinsbank.

### Kontakt

Anne M. Schüller  
Anne Schüller Marketing Consulting  
Office: 0049 89 6423 208  
Mobil: 0049 172 8319612  
[info@anneschueller.de](mailto:info@anneschueller.de)  
[www.anneschueller.de](http://www.anneschueller.de)

### Weitere Webseiten

[www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com](http://www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com)  
[www.empfehlungsmarketing.cc](http://www.empfehlungsmarketing.cc)  
[www.kundenrueckgewinnung.com](http://www.kundenrueckgewinnung.com)