



Seminar



Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Wie Sie Fans und aktive Botschafter gewinnen
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten



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: *Empfeher*, aktiver positiver Empfeher. Die strategische Ausrichtung auf treue Fankunden, emsige Multiplikatoren und engagierte Empfeher ist die intelligenteste, preisgünstigste und erfolgversprechendste Umsatz-Zuwachsstrategie aller Zeiten. Neukunden werden auf diesem Weg gleich mit geliefert – und zwar kostenlos. Und das Ganze offline wie auch online.

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 Empfeher
- 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 Intensiv-Workshop mit Gruppenarbeiten: 10 bis 20 Teilnehmer
- also Großgruppen-Workshop: bis zu 100 Teilnehmer

Der Zeitrahmen

- wahlweise 1 oder 2 Tage

Das Buch zum Seminar



Anne M. Schüller

Das neue Empfehlungsmarketing

Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

BusinessVillage, 2. Auflage 2015, 300 Seiten

ISBN 978-3-86980-312-9, 29,80 Euro

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 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

„Für Ihr außerordentlich inspirierendes Seminar bedanken wir uns ganz herzlich. Mit viel Witz und Esprit haben Sie den Tag erfolgreich gestaltet. Sie haben uns wertvolle Denkanstöße gegeben und neue Wege aufgezeigt. Und Ihre motivierende Art hat uns veranlasst, sofort zu handeln.“

Günter Wrede, Geschäftsführer Kiwi Tours

„Bei meiner Geschäftsführung habe ich mich für die ermöglichte Teilnahme an Ihrem Seminar bedankt und konnte den Herren berichten, dass dieses für mich, das bisher wertvollste Seminar gewesen ist, welches ich besuchen durfte.“

Oliver Knappe, EGRO Direktwerbung GmbH



Die Trainerin

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Fit für die Next Economy". Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank sowie Amgen, Lilly, L'Oréal, die HypoVereinsbank und der Sparkassenverlag.

Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Weitere Webseiten

www.empfehlungsmarketing.cc
www.touchpoint-management.de