



PRÄSENZ - Workshop: Starten Sie Ihren Empfehlungsturbo

Über Empfehlungen neue Kunden gewinnen!

Datum 24.01.2023

Veranstalter Wirtschaftsservice

Beginn 09:00

Ende 11:00

Veranstaltungstyp Workshop

Ansprechpartner

Veranstaltungsort **Wirtschaftskammer Wien**
Straße der Wiener Wirtschaft 1
1020 Wien

Über Empfehlungen neue Kunden gewinnen!

Gerade in turbulenten Zeiten sind einfache, effiziente Methoden beim Gewinnen von neuen Kunden ein MUSS. Auch wenn sich derzeit Ihre Auftragsbücher für die nächsten Monate langsam wieder gut füllen.

Neue Kunden finden und mit diesen eine Beziehung aufzubauen nimmt einiges an Zeit in Anspruch. Deshalb setzen meine Kunden auf strukturierte Mundpropaganda, auch Empfehlungsmarketing genannt. Das Ziel: regelmäßig mit einem einfachen strukturierten Plan über ausgewählte Empfehler an Erstgespräche mit Ihren Wunschkunden zu kommen – Vorschusslorbeeren & konkreter Kundenbedarf inklusive!

Zahlreiche Chancen – jetzt erkennen & nützen

Trotz der ungewöhnlichen Zeit, die uns alle unvorbereitet getroffen hat, gibt es derzeit zahlreiche Chancen, um gerade jetzt neue (Wunsch-) Kunden zu finden.

Oft sind es die ganz „banalen“ Dinge, die für uns beim Gewinnen von neuen Aufträgen selbstverständlich sind, aber zu wenig aktiv betrieben werden.

Referenzen & Empfehlungen von bestehenden Kunden und anderen Empfehlern können schnell die Türen zu neuen Kunden öffnen. Der Weg zum Abschluss wird unheimlich verkürzt.

Sie erhalten kompakt **Impulse & erste Ideen** wie Sie Ihre Referenzen und Empfehlungen noch optimaler für das Gewinnen von neuen Kunden einsetzen können:

1. Der Einstieg: ein Praxisbeispiel:
 - Wie kann ich als EPU konkret meinen derzeitigen Ablauf besser strukturieren & optimieren?
2. Die Motivation: Was bringt's?
 - Warum zahlt es sich aus jetzt Zeit zu investieren?
3. Die grobe Struktur: So geht's!
 - Setzen wir gemeinsam den ersten Schritt.

Webseminarinhalte:

1. Nutzen & Vorteil von strukturierter Mundpropaganda
2. In 5 kleinen Schritten zu Ihrem strukturierten Empfehlungsmarketing-Fahrplan
3. Wie man Empfehler evaluiert und aktiviert
4. Die Empfehlungsfrage - der Weg ist das Ziel
5. Zeit für Ihre persönlichen Fragen

Ihre Referentin: Alice van der Lee



Alice van der Lee ist seit 2011 als Beraterin für EPU & KMU tätig. Alternativ zu klassischen Verfahren zwecks Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung hat sie das Van der Lee Konzept „Empfehlungsmarketing aus der 360° Perspektive“ entwickelt. Im Mittelpunkt steht, wie man von unkoordinierten Empfehlungen zu einem strategischen Vertriebs-Fahrplan kommt. Umsetzung erfolgt in Beratungen, Workshops und kreativen Konzepten. Ihr Antrieb: sie brennt dafür Menschen mit deren Produkten oder Dienstleistungen im „offline“ Kontakt zusammenzubringen. Frei nach ihrem Motto: „Durch das Reden kommen die Leute zusammen“.

Foto: (c) fotokunstwien (2010)

[➤ Zur Veranstaltung anmelden](#)

Termin exportieren

Das könnte Sie auch interessieren

➤ Lebensmittelpräsentation in einer der größten polnischen Supermarktkette

Ihre Lebensmittel können in die Supermarktkette Carrefour eingeführt werden.

➤ GoUSA 2022 | Phase 2 | Modul: SiliconValley Landing Zone

Silicon Valley Acceleration Programm, Vorort-Betreuung
