

## Webinar: Ich seh', ich seh' was Du nicht siehst

### Wie Sie die Wünsche Ihrer Kunden erkennen statt erraten

Als EPU kennen Sie die Voraussetzung für den Erfolg bei Kunden: Die Dinge mit den Augen der Kunden sehen, auf Kunden eingehen, in den Schuhen der Kunden stehen, Bedarf wecken, Nutzen stiften – so lauten anschauliche Appelle für die Marktbearbeitung.

Aber wie geht das? Wie werden daraus mehr als leere Worthülsen? Wie gewinnen Sie wirklich Durchblick? Gerhard J. Vater gibt in diesem Webinar Antworten.

Sie erfahren, worauf es ankommt, um Kunden überzeugende Betreuungsangebote zu machen. Mit schlüssigen Denkmodellen entwickeln Sie aus Binsenweisheiten erfolgreiche Verhaltenskonzepte. Das schärft den Blick für Kunden. So erkennen Sie sicherer, was Ihre Kunden wirklich brauchen und wie Sie sie wirklich überzeugen. Damit Sie als Einzelunternehmer für Ihre Kunden unentbehrlich werden.

#### Ihr Vortragender



© ROBERT FRITZ

**Gerhard J. Vater** verlässt mit seinen Anregungen bewusst und konsequent die üblichen Pfade. Als Wirtssohn hat er früh gelernt, seine Wahrnehmungsfähigkeit für Kunden zu schärfen und mit Freude ehrliches Interesse am Kunden zu entwickeln. Er ist Buchautor und publiziert regelmäßig in Fachmedien.

Stand: 17.09.2019