

Empfehlungsmarketing

Detaillierte Inhaltsübersicht des Trainings

Empfehlungsmarketing

Module des Trainings

1/3



1. Mittel zur Neukundenakquisition

Der einfachste Weg zum Spitzenverkäufer



2. Psychologie des Empfehlungsmarketings

Psychologische Faktoren kennen und optimal einsetzen



3. Die Überzeugungsrhetorik

Wie Kunden von alleine Empfehlungen geben



4. Methoden und Techniken

Authentische und praxisnahe Methoden, Empfehlungen zu erhalten



5. Empfehlungen erhalten

Nach dem Säen kommt das Ernten - von jedem Kunden mindestens drei Empfehlungen erhalten



6. Empfehlungen nutzen

Empfehlungen optimal ansprechen und gewinnen

Die gesamte Lernzeit beträgt ca. 5 Stunden ggfs. zuzüglich 45 Minuten Telefoncoaching



4 animierte Lehrvideos
(20 Minuten)



3 E-Learnings zur
Festigung des Wissens



2 Transferaufgaben



1 Podcasts für unterwegs
(35 Minuten)



16 Seiten E-Book zum
Nachlesen



11 Lernkarten für Wissen
auf den schnellen Blick



Abschlusszertifikat

1. Mittel zur Neukundenakquisition

Der einfachste Weg zum Spitzenverkäufer

- Wann Kunden empfehlen
- Sieger empfehlen Sieger
- Jeder empfiehlt gerne
- Die Rolle der Beziehungsebene
- Die Methoden des Empfehlungsmarketings

2. Die Psychologie des Empfehlungsmarketings

Psychologische Faktoren kennen und optimal einsetzen

- Das Selbstverständlichkeitsprinzip
- Empfehlungsmarketing versus Mitleid
- Leistungsversprechen übertreffen
- Verbindlichkeit schaffen
- Überzeugung transportieren

3. Die Überzeugungsrhetorik

Wie Kunden von alleine Empfehlungen geben

- Produktnutzen präsentieren
- Nutzenorientiert argumentieren
- Kaufmotive gekonnt einsetzen
- Argumentationstechniken
- Auf den Punkt argumentieren

4. Methoden und Techniken

Authentische und praxisnahe Methoden, Empfehlungen zu erhalten

- Methoden und Techniken kennen lernen
- Auswahl der Methoden und Techniken
- Der erste Versuch
- Analyseverfahren der Ergebnisse
- Techniken anpassen und optimieren

5. Empfehlungen erhalten

Nach dem Säen kommt das Ernten - von jedem Kunden mindestens drei Empfehlungen erhalten

- Arten von Empfehlungen
- Die proaktive Ansprache
- Anreize für Empfehlungsgeber
- Der Informationsfluss
- Strukturen aufbauen

6. Empfehlungen nutzen

Empfehlungen optimal ansprechen und gewinnen

- Verhaltensregeln
- Zuverlässigkeit als Erfolgsfaktor
- Einbindung des Empfehlungsgebers
- Abschluss oder Start?
- Empfehlungen multiplizieren