

# 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