

Seminarinhalte

„Warum sollen ältere Menschen ausgerechnet bei Ihnen kaufen?“

Ältere Menschen wollen wissen, was sie davon haben, wenn sie Ihre Produkte oder Leistungen kaufen. Gemeinsam arbeiten wir an sofort umsetzbaren Konzepten und Maßnahmen.

- Herausfordernd „ver-rückte Alte“ brauchen „ver-rückte“ Unternehmen.
- Bedürfnisse, Probleme, Ziele und Wünsche älterer Menschen.
- Welche „Kleinigkeiten“ Kauf entscheidend sind.
- Fingerspitzengefühl: Das „Wie“ in der Kundenansprache
- Produkte und Leistungen sind nur Vehikel zum Erfolg.
- Die 5-A-Methode: Angenehm Anders Als Alle Anderen.
- Wie Sie Preisgespräche zu Ihrem Vorteil entscheiden.
- Wie Sie neue Geschäftsfelder erfolgreich erschließen.
- Wie Sie die Zielgruppe TOP50+ sinnvoll in neue Teil-Zielgruppen segmentieren.
- Wie Sie mit Stammkunden mehr Geschäft machen.

Highlights

- Wie Sie sich Alleinstellungsmerkmale bei älteren Menschen schaffen.
- Wie Sie Kundenprobleme besser lösen als Ihre Wettbewerber.
- Wie Sie die Stärken Ihrer älteren Mitarbeiter erfolgreich versilbern.
- Wie Sie die Nummer 1 für ältere Kunden werden.

Das Seminar wird auch als interne Veranstaltung durchgeführt

Ihr Dialogpartner

Helmut Muthers

Experte für TOP50+ Strategien und neue Geschäftsfeld-Entwicklungen. Seit 1994 selbstständig. Betriebswirt, viele Jahre praktische Erfahrung als Bankvorstand und Bankensanierer im Marketing, Vertrieb und Personalmanagement. Als 57-jähriger weiß Helmut Muthers, wovon er redet, wenn er über den demografischen Wandel und die damit verbundenen Chancen spricht. Helmut Muthers ist Praktiker und begleitet Unternehmen bei der Gestaltung neuer Leistungen für ältere Kunden.



Helmut Muthers ist ...

- Mitglied im Bundesverband 50 Plus
- Expert/Member im Club 55 – Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten
- Professional Member der German Speakers Association
- Top 100 Excellence Speaker

Veröffentlichungen

- Wettlauf um die Alten Gabler 2007
- 30 Minuten für „ver-rückte“ Unternehmer GABAL 2008



Stimmen

„Herr Muthers zeigt im Seminar TOP50+ in erfrischender Art und Weise andere Sichtweisen und Blickwinkel auf, die helfen dem eigenen Unternehmen eine schärfere Kontur zu geben und sich von der Konkurrenz abzugrenzen.“
Thomas Dumsch, GENO-Vermögens-Anlage-Gesellschaft mbH, Frankfurt am Main

„Das Seminar hat auch mich, als jüngste Teilnehmerin, fasziniert und mitgerissen. Durch Ihre Inputs, Ideen und Erfahrungsberichte, habe ich viele Eindrücke für einen motivierten Start ins Thema TOP50+ mitgenommen.“
Katrin Niedermeier, Marketing/Vertrieb, Schruns

„Um künftig nicht austauschbar zu sein, ist das Seminar „Wettlauf um die Alten“ ein Muss für jedes Unternehmen.“
Norbert Rauter, Prokurist, Greifenburg

SPEZIAL-SEMINAR

In Kooperation mit

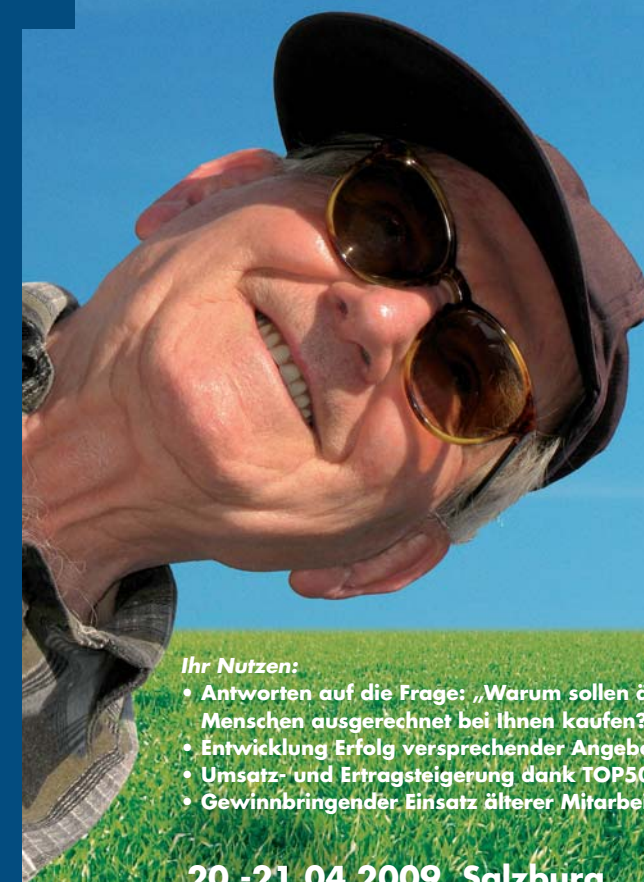
Bundesverband 50 Plus

Wettlauf

um die „Alten“

7 Schritte zur effektiven Gestaltung und Umsetzung Ihrer TOP50+ Erfolgsstrategie

Mit Helmut Muthers



Ihr Nutzen:

- Antworten auf die Frage: „Warum sollen ältere Menschen ausgerechnet bei Ihnen kaufen?“
- Entwicklung Erfolg versprechender Angebote
- Umsatz- und Ertragsteigerung dank TOP50+
- Gewinnbringender Einsatz älterer Mitarbeiter

20.-21.04.2009 Salzburg
04.-05.05.2009 Berlin
07.-08.05.2009 Hamburg
25.-26.05.2009 München
28.-29.05.2009 Frankfurt

TOP50+ entscheidet Ihr Überleben am Markt!

Die Chance auf nennenswerte Umsatz- und Ertragszuwächse bietet den meisten Unternehmen heute nur noch die Zielgruppe TOP50+.

Die wirtschaftliche Bedeutung älterer Menschen ist überragend:

- Bei vielen Unternehmen ist die Hälfte der Kunden über 50 Jahre
- 70 Prozent und mehr zählen zu den VIP-Kunden
- sie verfügen über 80 Prozent der Bank-Einlagen
- die Kaufkraft liegt bei über 170 Milliarden Euro jährlich
- die monatliche Kaufkraft ist höher als die der 19- bis 49-jährigen
- ihnen stehen über 50 Prozent des verfügbaren Einkommens zur Verfügung
- 75 Prozent der Vermögenswerte werden von ihnen gehalten
- Durchschnittliches Erbenalter 55 Jahre
- TOP50+ erbt in den nächsten Jahren Immobilienwerte von 1 Billion Euro und Geldvermögen von 1,1 Billionen Euro

Wer heute einen 50-jährigen als Kunden gewinnt, kann mit diesem mehr als 30 Jahre solide Geschäfte machen.

Ältere Menschen sind informiert und stehen Geld-Instituten zunehmend kritischer gegenüber. Mehrfachbankverbindungen und Wechselbereitschaft haben deutlich zugenommen. Wer diesen Trend aktiv in seine Geschäftspolitik integriert, wird Kunden-, Volumens- und Ertragszuwächse haben.

„Alte Menschen sind ja nicht alle gleich, wahrscheinlich sind sie das sogar noch weniger als irgendeine andere Altersgruppe: denn ihr langes Leben hat sie zu Individualisten gemacht. Eines unserer augenblicklichen Probleme ist, dass die Gesellschaft sich weigert, das zu verstehen, und alle alten Leute als 'gleich' behandelt.“

(Lily Pincus, Das hohe Alter, München: Piper 1992: 56-57)

Entwickeln und starten Sie ein permanentes Sensibilisierungsprogramm für das Verhalten gegenüber älteren Menschen.

Entwickeln Sie im Seminar Ihre TOP50+ Erfolgsstrategie und ein zielführendes Marketingkonzept. Beeindrucken Sie ältere Menschen mit Leistungserlebnissen. Gewinnen Sie sie, indem Sie deren Lebensqualität verbessern. Nutzen Sie die Käuferfahrung älterer Menschen und gehen Sie auf ihre Wünsche ein. Schaffen Sie altersgerechte Produkte und Angebote. Machen Sie den Besuch in Ihrem Unternehmen zum Highlight.

Vergessen Sie Klischees. Respektieren Sie ältere Menschen. Nehmen Sie sie ernst. Wenn Sie ehrlich, fair und zuverlässig sind, vertrauen diese Ihnen. Wenn Sie ihre Bedürfnisse berücksichtigen und ihre Probleme lösen, werden Sie die unangefochtene Nummer 1 in deren Augen.

Die weitaus meisten Verkäufer sind jünger als diese Zielgruppe. Sie sind mit den Denk- und Verhaltensweisen der älteren Generation eher nicht vertraut. Ein hohes Maß an Empathie ist aber unbedingte Voraussetzung für erfolgreiche Ansprache und Verkaufserfolg bei älteren Menschen.

Es gilt, älteren Kunden Kaufgründe zu liefern. Das können kleine Annehmlichkeiten sein, wie Toiletten im Erdgeschoß, eine Taschenablage am Tresen, Verkürzung von Wartezeiten, Sitzgelegenheiten, eine einfache Sprache, sich ausreichend Zeit nehmen und Zuhören, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit, lesbare ausfüllfreundliche Formulare und eine Telefon-Hotline mit kompetenten Ansprechpartnern.

Emotionen haben Hochkonjunktur in der wirtschaftlichen Realität und im Verkauf. Gute Gefühle bestimmen Umsatz und Ertrag.

Verbindliche Anmeldung

zum Erfolgsseminar

Wettkampf um die „Alten“

Mail office@muthers.de

- 20.-21.04.2009 Salzburg 25.-26.05.2009 München
 04.-05.05.2009 Berlin 28.-29.05.2009 Frankfurt
 07.-08.05.2009 Hamburg
1. Tag: 09.30 Uhr- 17.00 Uhr, 2. Tag: 08.30 Uhr- 16.00 Uhr
(Bitte zutreffendes ankreuzen)

Anschrift

Firma

Vor- und Zuname

Straße und Hausnummer

Land / PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Teilnahmegebühr: 777,- Euro zzgl. MwSt.

(inkl. Pausengetränke und Teilnehmerunterlagen)

Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer aus einem Unternehmen erhalten Sie ab dem 2. Teilnehmer 20 % und ab dem 3. Teilnehmer 30 % Nachlass auf die Seminargebühr.

2. Teilnehmer: Vor- und Zuname

3. Teilnehmer: Vor- und Zuname

Einzelzimmer mit Vollpension reservieren vom _____ bis _____
(Unterkunft und Verpflegung sind mit dem Hotel direkt abzurechnen)

Rücktrittsbedingungen:

Bei Rücktritt bis 3 Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Teilnahmegebühr zu entrichten, danach ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Nimmt ein Ersatzteilnehmer teil, entstehen selbstverständlich keine Kosten.

Datum/Unterschrift

Veranstalter



MUTHERS
STRATEGISCHES CHANCEN-MANAGEMENT

Schloss Allner · Schlossstr. 18 · D-53773 Hennef (Sieg)
Tel.: +49 (0) 170 3198373

office@muthers.de · www.muthers.de