



# Agenda

---

## für das Vertriebsseminar: „Bestandskunden-Management“

Termin:	Donnerstag, den 30.09.2010 bis Freitag, den 01.10.2010
Beginn:	8:56 bis 17:00 Uhr
Veranstaltungsort:	München
Für wen:	Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Führungskräfte und Entscheider
Investition:	für 2 Tage inkl. Tagesverpflegung (Mittag, Kaffee und Seminargetränke) sowie Seminarunterlagen und Anschauungsmaterial 790,- EUR
Ziel:	Richtiger Umgang mit bestehenden Kunden Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten „cross-selling“ und „up-selling“ Langfristige Beziehung aufbauen und Partnerschaft verstärken

### Kurzbeschreibung der Themen:

- ▲ Erwartungen eines Stammkunden
- ▲ Der Wert eines Bestandskunden
- ▲ Vertrauen festigen
- ▲ Dem Wettbewerber immer einen Schritt voraus
- ▲ Potentialanalyse – was ist mit diesem Kunden erreichbar?
- ▲ Wie kann dieser Kunde weiterentwickelt werden?
- ▲ Wie „teuer“ ist die jeweilige „Kundenpflege?“
- ▲ Wie komme ich an die wichtigen Informationen rechtzeitig?
- ▲ Kundenzufriedenheit erreichen
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Nutzen: Hier erfahren Vertriebsmitarbeiter und Manager, welchen Wert ein Bestandskunde wirklich für sie und das Unternehmen hat und wie ich diesen Wert steigern kann. Holen Sie mehr aus Ihren Bestandskundenpotential heraus! Errichten Sie ein Bollwerk gegen die Angriffe des Wettbewerbers. Verbinden Sie den Kunden noch fester mit Ihnen und Ihrem Unternehmen. Richtige und praxiserprobte Vorgehensweisen zeigen Ihnen sofort umsetzbare Möglichkeiten auf.



# Anmeldeformular

für das Vertriebsseminar:  
„Bestandskunden-Management“

Termin: Donnerstag, den 30.09.2010 bis Freitag, den 01.10.2010  
Veranstaltungsort: München  
Für wen: Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter, Führungskräfte und Entscheider  
Investition: für 2 Tage inkl. Tagesverpflegung (Mittag, Kaffee und Seminargetränke) sowie Seminarunterlagen und Anschauungsmaterial 790,- EUR zzgl. MwSt.

Ja, an dem Seminar nehme ich mit ..... Personen teil.

Name: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_  
Straße: \_\_\_\_\_ Tel./Fax: \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ Rechnung auf:  meinen Namen  
 Firma  
Datum, Ort: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer  Doppelzimmer Anreise am: \_\_\_\_\_  
 bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

SALES-EXPERTS  
Neuhaus 8  
92334 Berching

Telefon: (08460) 90 17 0  
Telefax: (08460) 90 17 222  
E-Mail: [info@sales-experts.com](mailto:info@sales-experts.com)

**ACHTUNG!!!** Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Ein Rücktritt weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.