



Seminar



Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Wie Sie Fans und aktive Botschafter gewinnen
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten



Das Thema

Wer ist Ihr allerbesten Verkäufer? Ein begeisterter Kunde, der zum aktiven Empfehler wird. Die strategische Ausrichtung auf treue Fans, glaubwürdige Markenbotschafter, emsige Multiplikatoren, wirksame Influencer und hochengagierte Empfehler ist die erfolgversprechendste Umsatz-Zuwachsstrategie aller Zeiten. Pfiffige Aktionsformate und insbesondere das Internet eröffnen heute völlig neue Wege in Sachen Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing.

Positive Hinweise "wissender Dritter", also von Menschen, die aus eigener Erfahrung berichten, sind heutzutage elementar. Wir finden sie in unserem physischen Umfeld und in der virtuellen Welt: in privaten Netzwerken, im Social Web, in Foren, auf Bewertungsplattformen und Wissensportalen. Ihre „Likes“ oder „Dislikes“ sind wie Wegweiser im Informationsgestrüpp. Sie sorgen für Wahrhaftigkeit, stärken die Reputation eines Anbieters und verhelfen ihm leicht zum Durchbruch.

Ein gut gemachtes Empfehlungsmarketing ist *das* Mittel der Wahl in Zeiten nachlassender Werbewirkung und hoher Vergleichbarkeit. Dabei geht es um viel mehr als den banalen Satz „Empfehlen Sie uns weiter“, der meist ziemlich penetrant daherkommt und höchstens zufällige Mundpropaganda auslöst. Empfehlungsbereitschaft muss strategisch entwickelt werden. Denn nur, wer wirklich empfehlenswert ist und erzählbare Kundenerlebnisse schafft, wird weiterempfohlen. Die Empfehlungsrate misst dann den Erfolg. Sie gilt als ultimative betriebswirtschaftliche Kennzahl.

Wie all das gelingt, zeigt dieses praxisnahe Seminar. Die Teilnehmer erhalten Schritt für Schritt das komplette Knowhow, einen reichhaltigen Methodenkoffer sowie das notwendige Handwerkszeug zur Implementierung ihrer eigenen Empfehlungsmarketing-Strategie.

Die Seminarinhalte im Überblick

- Die neue Empfehlungsgesellschaft - offline und online
- Die Basis für Empfehlungen: Spitzenleister und Spitzenleistungen
- Wie Sie Ihre Kunden gezielt zu aktiven Empfehlern machen
- Die Umsetzung: Aktionsprogramme für Ihr Empfehlungsmarketing
- Wie die Empfehlungsrate ermittelt und weiterentwickelt wird
- Neue Formen von Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing



Die Zielgruppe

- sales- und marketingorientierte Führungskräfte
- VerkäuferInnen im Innen- und Außendienst
- BeraterInnen und Service-MitarbeiterInnen
- ambitionierte Einsteiger im Verkauf und Vertrieb

Die Teilnehmerzahl

- als reines Wissensseminar: bis zu 50 Teilnehmende
- als Intensiv-Workshop mit Gruppenarbeiten: 10 bis 20 Teilnehmende

Der Zeitrahmen

- wahlweise 1 oder 2 Tage

Das Buch zum Seminar



Anne M. Schüller

Das neue Empfehlungsmarketing

Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

BusinessVillage 2015, 300 Seiten

ISBN 978-3-86980-312-9, 29,80 Euro



Referenzen zum Seminar

„Danke noch einmal herzlich für Ihr wirklich grandioses Training.“

Mario V. Hintermayer-Scholz, Vita-Life, Velden

„Ihr Seminarabend Empfehlungsmarketing war für uns ein Erlebnis der Extraklasse! Nie zuvor ist uns das Thema so engagiert und überzeugend, mit feiner Wortwahl, eingängig und charmant nahe gebracht worden.“

Thomas Baumgärtner, Providus Hamburg

„Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem hervorragenden Abendseminar ‚Empfehlungsmarketing‘. Besonders gefallen haben mir Ihre erfrischende Art, Ihre vielfältigen Beispiele, Ihre direkte Ansprache des Zielpublikums sowie das souveräne Antworten auf schwierige Fragen.“

Dietmar Pfaff, Geschäftsführer der Infomarketing GmbH, Frankfurt

„Ich möchte mich auf diesem Weg bei Ihnen für die super Schulung bedanken. Es war mit Abstand die beste Weiterbildung, welche ich in unserer Firma erleben durfte!“

Beat Marfurt, Novartis Consumer Health Schweiz AG

„Für Ihr außerordentlich inspirierendes Seminar bedanken wir uns ganz herzlich. Mit viel Witz und Esprit haben Sie den Tag erfolgreich gestaltet. Sie haben uns wertvolle Denkanstöße gegeben und neue Wege aufgezeigt. Und Ihre motivierende Art hat uns veranlasst, sofort zu handeln.“

Günter Wrede, Geschäftsführer Kiwi Tours

„Bei meiner Geschäftsführung habe ich mich für die ermöglichte Teilnahme an Ihrem Seminar bedankt und konnte den Herren berichten, dass dieses für mich, das bisher wertvollste Seminar gewesen ist, welches ich besuchen durfte.“

Oliver Knappe, EGRO Direktwerbung GmbH



Die Trainerin

Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmensführung. Seit 2001 ist sie selbstständig tätig. Zuvor hat sie mehr als 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den gefragtesten Business-Rednern im deutschsprachigen Raum.

2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Beim Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie Top-Voice 2017 und 2018. Von Xing wurde sie zum Spitzenwriter 2018 und zum Top Mind 2020 gekürt. 2019 wurde sie mit dem BestBusinessBook Award ausgezeichnet. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager sowie zertifizierte Orbit-Organisationsentwickler aus.

Ihr aktuelles Buch heißt "Bahn frei für Übermorgengestalter". Ihr Top-Buch „Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft“ wurde Finalist beim International Book Award 2019. Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde Mittelstandsbuch des Jahres 2012. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft.

Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Management Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de