

Wer empfohlen wird, hat's leichter im Geschäft: Mit dem **VBC-Potenzialtest** finden Sie heraus, wie »fit« Sie darin sind, zufriedene Kunden für sich werben zu lassen.

WIE ERFOLGREICH WERDEN SIE WEITER EMPFOHLEN?

Testen Sie hier Ihr Talent, Kunden zu motivieren, Sie weiter zu empfehlen. Beantworten Sie einfach die untenstehenden Fragen und kreuzen Sie die richtigen Antworten an – unter www.vbc.at finden Sie Ihre Auswertung darüber, wie Ihre Chancen für Empfehlungen stehen – mit etwas Glück gewinnen Sie eines von 2 Büchern zum Thema »Spitzenverkaufserfolge« von Niklas Tripolt, dem Autor des VBC Seminars »Empfehlungsgeschäfte erfolgreich generieren«.

VBC-Potenzialtest

- Wie reagieren zufriedene Kunden auf die Frage, ob sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung weiterempfehlen würden?
 - Kunden sind von dieser Frage völlig überrascht
 - Kunden rechnen mit dieser Frage
 - Kunden empfinden eine solche Frage als Zumutung
 - Unmittelbar nach dem Abschluss
 - Bei einem informellen Abendessen nach dem Geschäftsabschluss
- Welche Maßnahme zur Gewinnung neuer Kunden führt am häufigsten zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss?
 - Inserate in Fachzeitschriften
 - Messen
 - Kundenempfehlungen
 - Mailings
 - Internet/Homepage
 - TV-Werbung
 - Kundenveranstaltungen
 - In welchen Geschäftsfeldern sind Empfehlungen besonders wertvoll (mehrere Antworten richtig)?
 - Einzelhandel
 - Großhandel
 - Dienstleistung
 - Finanzdienstleistung
 - Investitionsgüter
 - Internet-Handel
 - Direkt-Verkauf
- Wann sollten Sie eine Frage nach Empfehlungen keinesfalls stellen?
 - Wenn man die Gefahr sieht, dass der Kunde nicht darauf eingehen wird
 - Wenn es Ihnen peinlich ist
 - Wenn der Kunden nicht hundertprozentig mit Ihrem Produkt oder Ihrer Leistung zufrieden ist
 - Wann ist der beste Zeitpunkt, um Empfehlungen konkret zu fixieren?
 - Wenn die Leistung erbracht bzw. das Produkt in Gebrauch ist
 - Wenn der Kunde bezahlt hat
 - Während des Abschlussgesprächs als eigener Gesprächspunkt
- Wie beurteilen Sie die Idee, ein Empfehlungsgespräch in die zwei Phasen »Säen« (Aufbauen) und »Ernten« (Abschließen) zu gliedern?
 - Grundsätzlich sehr sinnvoll
 - Taktischer Selbstmord
 - Kommt auf den Kunden an
- Wann ist der beste Zeitpunkt, um in einen Empfehlungsaufbau bzw. -dialog einzusteigen?
 - Beim Erstgespräch nach dem Beziehungsaufbau
 - Beiläufig im Verkaufs-/Beratungsgespräch
- Wie können Sie die Chancen optimal erhöhen, damit die Wahrscheinlichkeit für Empfehlungen weiter steigt?
 - Perfekte Leistung reicht, der Rest passiert von selbst
 - Zweigeteilte Ansprache hilft dabei, sich am Ende auf die Vereinbarung berufen zu können
 - Je öfter darauf hingewiesen wird, desto eher erinnert sich der Kunde daran

Ihr **Testergebnis** erfahren Sie sofort unter www.vbc.at in der Rubrik „News“ – nutzen Sie dabei gleich Ihre Chance, eines von 2 Büchern „Spitzenverkaufserfolge“ zu gewinnen.



Niklas Tripolt
Geschäftsführer VBC
Trainer und Autor

ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!

Zur Nachahmung empfohlen!

Wer von uns wünscht sich nicht Anerkennung und Begeisterung von Vorgesetzten, Chefs und den eigenen Kunden. Wer im Verkauf tätig ist, weiß: Kundenzufriedenheit ist heute die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Ein wahrer Turbo für langfristige Geschäftserfolge aber ist die Kundenbegeisterung – denn die schafft etwas, das unbezahlt und unbezahlbar ist: Sie sorgt für oft enthusiastische Empfehlungen des Beraters, des Produktes oder der Dienstleistung. Damit werden begeisterte Kunden zu »Verkaufs-Botschaftern«, die glaubwürdig und aktiv mit ihrer Zufriedenheit die beste Werbung machen. Was gestern als leicht

antiquierte »Mundpropaganda« abgetan wurde, »verkauft« sich heute in der Kommunikationsberatung als »Buzz-Marketing« als »die« innovative Errungenschaft der erfolgreichen Verkaufs-Gegenwart. Dahinter steckt viel Know-how, aber auch ein einfaches Denk-Prinzip: Tu Gutes und lass andere darüber reden. Wer also Empfehlungen hat und wer empfohlen wird, dem geht es doppelt besser: Treue Kunden schaffen neue, attraktive Kontakte. Zu wissen, wie man dieses Verhalten gezielt unterstützen und fördern kann, wird damit zum absoluten »must« für alle, denen »normaler« Erfolg zu wenig ist.

MACHEN SIE SICH ZUM »BEGEHRTESTEN VERKÄUFER IN ALLER MUNDE«:



»EMPFEHLUNGSGESCHÄFTE ERFOLGREICH GENERIEREN« SO KOMMEN SIE ZU BESTEN EMPFEHLUNGEN

10. - 11. November 2008 SALZBURG Dauer: 2 Tage € 1.079,- (pro Person exkl. 20% USt.)

ERFAHREN SIE IN DIESEM SEMINAR

- ➔ Warum Empfehlungsgeschäfte immer wichtiger werden
- ➔ Warum ab bestimmten Ebenen nur noch Empfehlungen entscheiden
- ➔ Wie Sie die Erfolgsknackpunkte erkennen und nutzen
- ➔ Wie Sie erfolgreich nach Empfehlungen fragen
- ➔ Wie Sie sich beim Empfehlungsgeber bedanken
- ➔ Wie Sie mit dem »Empfohlenen« Kontakt aufnehmen
- ➔ Wie Sie den Besuchstermin professionell absichern
- ➔ Wie Sie zu weiteren Empfehlungen kommen
- ➔ Wann der richtige Zeitpunkt für die Empfehlungsfrage ist
- ➔ Wie Sie Empfehlungen auf Verkäuferebene via Marketing unterstützen können
- ➔ Wie Ihr Empfehlungsbaum wächst und wächst
- ➔ Wie Sie in Zukunft auf Kaltakquise verzichten können

PROFITIEREN SIE IN DIESEM SEMINAR VON

- ➔ Praxis-Trainern mit Erfahrungs-Kompetenz
- ➔ Training in Kleingruppen
- ➔ persönlicher Trainings-DVD/SD-Karte
- ➔ persönlicher Praxis-Umsetzungsplanung
- ➔ umfangreichen Skripten und Checklisten

JETZT INFORMIEREN & SOFORT BUCHEN UNTER:

Telefon: Info-Hotline 0800 809 808
e-Mail: erfolgstraining@vbc.at
Internet: www.vbc.at - in der Rubrik „Offene Seminare“

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Frau Mag. (FH) Tamara Weichselberger

➔➔➔ Noch eine VBC Franchiselizenz in Westösterreich (Tirol, Vorarlberg) zu vergeben. Bewerbungen: www.vbc.at! ➔➔➔