

HIRNLOS VERKAUFEN WAR GESTERN

Kaufentscheidungen werden zu 70-80% im unbewussten Teil des Kundenkopfs getroffen und sind fast ausschließlich emotional beeinflusst. Deshalb müssen Produkte und Dienstleistungen emotionalisieren und erlebbar werden. Nur dann drücken sie den Kaufknopf im Kundenkopf.

Erleben Sie in einen motivierenden und fundierten Vortrag die Strategie der Service-Weltmeister: Neueste Erkenntnisse des Neuromarketing, ein Extrakt aus 100.000 Kundenmeinungen pro Jahr und Erfolgsmuster der besten Unternehmen aus den Service Weltmeisterschaften. Mit dieser Erfolgsstrategie erreichen Unternehmen Spitzenpositionen in ihren Branchen.

INHALTE:

- Der Kaufknopf im Kundenkopf – Wie unser Gehirn einkauft
- Servolution – Das ultimative Verkaufsinstrument
- Service-Innovation – Lizenz zum Gelddrucken
- Der Kunden-Beziehungs-Index – Wie man Kundenbeziehungen managt

ZIEL:

- Kunden gewinnen, die begeistert kaufen und dem Unternehmen lange treu bleiben

ZIELGRUPPE:

- Inhaber, Geschäftsführer und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb

Inhalt und Dauer des Vortrags können individuell angepasst werden.

Das Thema wird auch als Seminar angeboten!

METATRAIN GmbH
Dr.-Kurz-Straße 44
92318 Neumarkt i.d. OPf.

Telefon: 09181 / 320 74-0
Fax: 09181 / 320 74-74

eMail: info@servicewm.de
Web: www.servicewm.de