

Empfehlungspower

Impulsvortrag zum System

Referenzen

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Allianz AG, München• Bayer Industry Services, Leverkusen• DEVK Versicherung, München• Energieversorgung Baden-Württemberg AG• HypoVereinsbank, München• Siemens Dental AG, Stuttgart• Mercedes Benz AG, Stuttgart• BorgWarner Turbo Systems• Cisco Systems Deutschland GmbH, Stuttgart• IBM Deutschland GmbH, Stuttgart• Vereinsbank AG, Duisburg• MLP AG, Heidelberg• Baden-Württembergische Bank, Stuttgart• Mercedes Lease Finanz GmbH, Stuttgart• Behr KG, Kühlersysteme, Ludwigsburg• Lilly Deutschland GmbH, Bad Homburg• NWL Lasersysteme, Lauf a.d. Pegnitz• Schüco Design GmbH• Zürich Gruppe• Evangelische Kreditgenossenschaft• Frankenberger Bank eG• Sparkasse Regensburg• Sparkasse Forchheim• Volksbank Mittelhessen eG• Deutsche Bank Mobiler Vertrieb
• u.v.m. | <ul style="list-style-type: none">• Sparkasse Mittelfranken Süd• Sparda-Bank München eG• Sparda-Bank Baden-Württemberg eG• Sparda-Bank Hessen eG• Sparda-Bank Nürnberg eG• Sparda-Bank Villach-Innsbruck• Stuttgarter Bank eG• Stadtsparkasse Nürnberg• Raiffeisenbank Rosenheim-Chiemsee eG• Pitney Bowes Deutschland• Raiffeisenbank Essenbach eG• Raiffeisenbank Altdorf-Ergolding eG• Raiffeisenbank Wolfhagen eG• Volksbank Straubing eG• Volksbank Bergstraße eG• Volksbank Raiffeisenbank Mangfalltal-Rosenheim eG• Raiffeisenbank Regensburg eG• Frankfurter Volksbank eG• Rottaler Volksbank Raiffeisenbank eG• Union Investment Privatfonds GmbH• wbg Nürnberg GmbH• o2 (Germany) GmbH & Co. OHG• Kasseler Bank eG• Münchner Bank eG• Raiffeisen-Volksbank Wemding eG
• u.v.m. |
|--|---|

Wir stellen uns vor:

Unser Team: Kompetenz x 12



Von Praktikern für Praktiker

Unsere Themen:

- Warum Empfehlungsgeschäft?**
- Was ist die Basis für Empfehlungen?**
- Wo setzt Empfehlungspower an?**
- Ihre Fragen?**

Unsere Themen:

- Warum Empfehlungsgeschäft?

- Wann wird etwas empfohlen?
- Wo setzt Empfehlungspower an?
- Ihre Fragen?

Warum Empfehlungen?

- Wettbewerbssituation und Markttransparenz



Warum Empfehlungen?

- Wettbewerbssituation und Markttransparenz
- **Klassische Werbung und deren Effizienz**
- Kundenverhalten
- ...

Warum Empfehlungen?

- Wettbewerbssituation und Markttransparenz
- Klassische Werbung und deren Effizienz
- **Kundenverhalten**
- ...

Empfehlungsgeschäft - Vorteile:

Unsere Themen:

- Warum Empfehlungsgeschäft?
- **Was ist die Basis für Empfehlungen?**
- Wo setzt Empfehlungspower an?
- Ihre Fragen?

- **Was ist die Basis für Empfehlungen?**
- **Alleinstellungsmerkmale (USP)!**
- **Der Erste oder d e r Experte sein...**
- **Erzeugte Begeisterung durch....!**
- **Vertrauen durch ...**
- **...**

Unsere Themen:

- Warum Empfehlungsgeschäft?
- Wann wird etwas empfohlen?
- **Wo setzt Empfehlungspower an?**
- Ihre Fragen?

Wo setzt Empfehlungspower an:

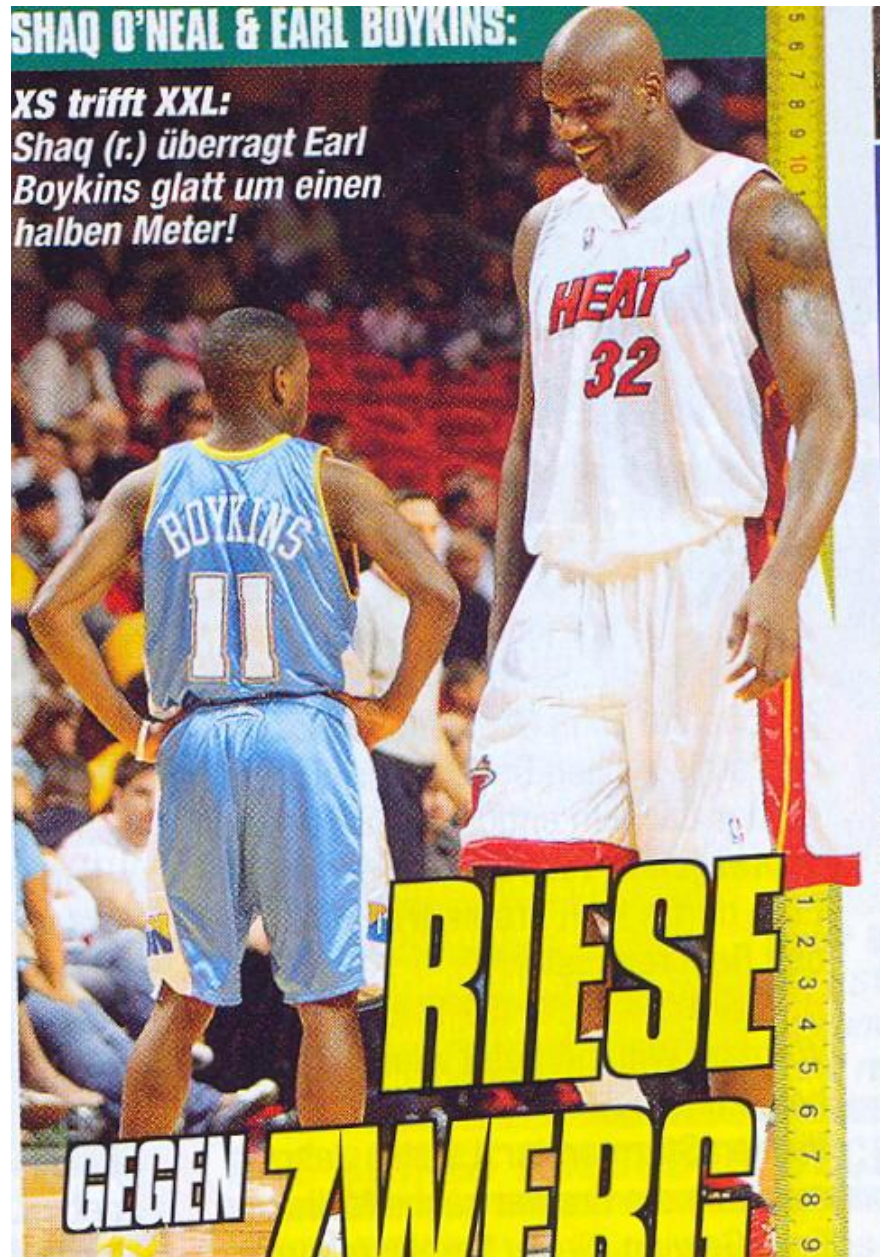
1. Entwicklung eines klaren Profils!

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „
benötigt.

Wo setzt Empfehlungspower an?

1. Entwicklung eines klaren Profils:

- ***Vom Fachmann zum Experten...***
- ***5 A-Regel...***
- ***Lieber ein kantiges „Etwas“ als...***
- ***Investition in Sog-Marketing und Markenbildung***
- ***...***



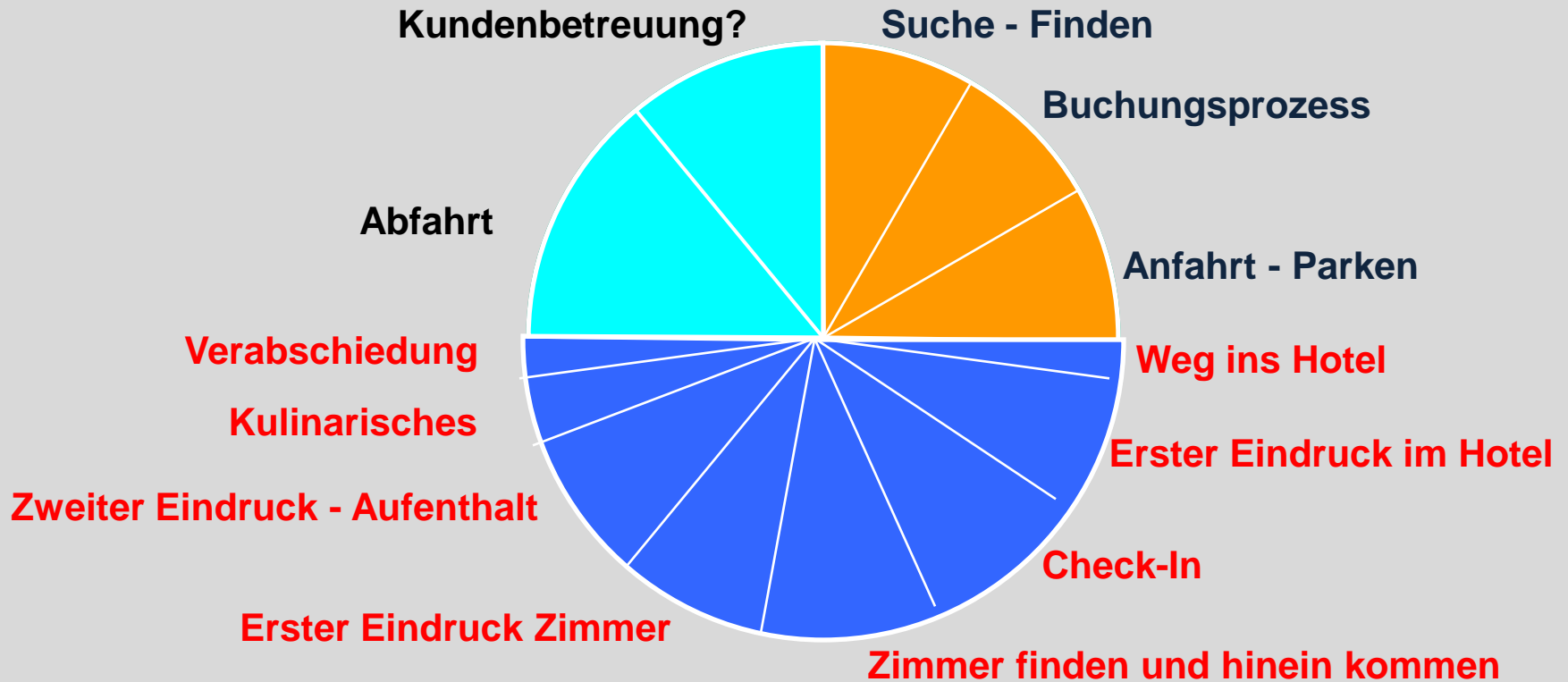
**Was sind gute
Voraussetzungen im
Basketball?**

Größe 165 cm ????

Wo setzt Empfehlungspower an:

- 1. Entwicklung eines klaren Profils (5A)!*
- 2. „Spitz“ statt „breit“ (lernen „Nein“ zu sagen...)*
- 3. Vom Jäger zum Heger werden!*
- 4. Optimieren Sie Ihre Dienstleistungs- und/oder Verkaufsprozesse - immer wieder!*

Hotelbesuch als Prozess



Wo setzt Empfehlungspower an:

1. *Entwicklung eines klaren Profils (5A)!*
2. *„Spitz“ statt „breit“*
3. *Vom Jäger zum Heger werden!*
4. *Optimieren Sie Ihre Dienstleistungs- und/oder Verkaufsprozesse - immer wieder!*
5. ***Empfehlungsgeschäft als Selbstverständnis!***
6. *Empfehlungsstärke messen und verbessern!*
7. *Empfehlungslogik und Auslöser!*
8. *Netzwerkarchitektur entwickeln..*
9. *Multichannel- Sogmarketing*
10. **!**

Wo setzt Empfehlungspower an:

5. Empfehlungsgeschäft als Selbstverständnis!

Wo setzt Empfehlungspower an:

6. Empfehlungsstärke messen und verbessern!

Wo setzt Empfehlungspower an:

7. Empfehlungslogik und Auslöser!

Wo setzt Empfehlungspower an:

8. Netzwerkarchitektur entwickeln..

Wo setzt Empfehlungspower an:

1. *Entwicklung eines klaren Profils (5A)!*
2. *„Spitz“ statt „breit“*
3. *Vom Jäger zum Heger werden!*
4. *Optimieren Sie Ihre Dienstleistungs- und/oder Verkaufsprozesse - immer wieder!*
5. *Empfehlungsgeschäft als Selbstverständnis!*
6. *Empfehlungsstärke messen und verbessern!*
7. *Empfehlungslogik und Auslöser!*
8. *Netzwerkarchitektur entwickeln..*
9. **Multichannel- Sogmarketing**
- 10.

Wo setzt Empfehlungspower an:

9. Multichannel- Sogmarketing

Wo setzt Empfehlungspower an:

1. *Entwicklung eines klaren Profils (5A)!*
2. *„Spitz“ statt „breit“*
3. *Vom Jäger zum Heger werden!*
4. *Optimieren Sie Ihre Dienstleistungs- und/oder Verkaufsprozesse - immer wieder!*
5. *Empfehlungsgeschäft als Selbstverständnis!*
6. *Empfehlungsstärke messen und verbessern!*
7. *Empfehlungslogik und Auslöser!*
8. *Netzwerkarchitektur entwickeln..*
9. *Multichannel- Sogmarketing*

10. **!**

Weitere Tipps:

- E-Book Empfehlungspower unter www.empfehlungspower.de
- Wenn im Verkauf: Praxisbuch „Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching“
- Mentalprogramm: „Erfolg beginnt im Kopf“
- Coaching oder Seminar zu Empfehlungspower buchen



Unsere Themen:

- Warum Empfehlungsgeschäft?
- Wann wird etwas empfohlen?
- Wo setzt Empfehlungspower an?
- **Ihre Fragen?**



Ich freue mich auf ein Gespräch mit Ihnen!

**Dieter Kiwus
Training und Coaching
Sauerbruchstraße 20
90513 Zirndorf**

**Tel: 0911 - 6994783
Mobil: 0171 - 3233838
Fax: 0911 – 6994790
Mail: dieter.kiwus@dieterkiwus.de
Home: www.DieterKiwus.de**