

## Win Back Strategie

Einen Kunden für Ihr Unternehmen zu gewinnen ist teuer, ihn zu entwickeln ist Ihre Pflicht. Wir helfen Ihnen bei der Rückgewinnung eines bereits verlorenen Kunden



<p><b>Inhalt</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Was sind Ziele Ihres Account Management Prozesses und was sind die Eckpunkte Ihres Kundenbindungsprogrammes?</li> <li>▪ Welchen Wert hat Ihr Kundenbindungsprogramm für den Kunden?</li> <li>▪ Warum wechseln Kunden Ihre Lieferanten?</li> <li>▪ Was war in Ihrem Fall der Grund?</li> <li>▪ Welche Möglichkeiten haben Sie, eine stockende oder gescheiterte Geschäftsbeziehung wieder aufleben zu lassen?</li> <li>▪ Was ist Ihr oberstes Ziel in der Zusammenarbeit mit einem ehemaligen Kunden?</li> <li>▪ Wie verhindern Sie einen erneuten Wechsel?</li> </ul>
<p><b>Zielgruppe</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertriebsleiter, Account-Manager, Vertriebsmarketing, Backoffice Mitarbeiter, Service Mitarbeiter</li> <li>▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen (Investitionsgüter)</li> </ul>
<p><b>Ziele Ergebnisse</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gründe für einen Wechsel erkennen und den Wechsel vermeiden</li> <li>▪ Möglichkeiten zur Rückgewinnung eines ehemaligen Kunden</li> <li>▪ Wie Sie Ihr Unternehmen vom Lieferanten zum Lösungspartner entwickeln</li> <li>▪ Grundlagen einer Geschäftspartnerschaft</li> <li>▪ Gewinnerresultate</li> <li>▪ Partnerschaft auf Augenhöhe</li> <li>▪ Das „Wenn – Dann – Spiel“</li> </ul>
<p><b>Dauer</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2 Tage</li> </ul>
<p><b>Honorar</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot</li> </ul>