

Kunden gewinnen,
Kunden binden.

Geschäftsideen präsentieren,
kundenorientiert arbeiten.

Mein Angebot an Sie

Vorgründungsberatung im Vorfeld einer
Gründung / Betriebsübernahme, mit dem Ziel,
erfolgreich mit Ihrer Geschäftsidee in den
Markt zu starten!

Dies geschieht im Rahmen des Programms
„Vorgründungs- & Nachfolgecoaching Bayern“
über IHK, IFB und Handwerkskammer.
Details unter www.helmutheim.de/Coaching

Der Markt

Wie sieht der Markt aus,
den Sie als Existenzgründer vorfinden?

Der Markt

Viele
bieten viele
zu
die sie mit
erbringen und

ähnliche Firmen
ähnliche Produkte und
ähnliche Dienstleistungen
ähnlichen Preisen
ähnlichen Menschen
ähnlich vermarkten!

Der Markt

Schaffen Sie **UNTERSCHIEDE!**

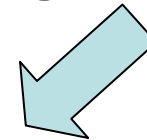
Mit Ihrem Angebot,
mit Ihrem Auftreten,
mit Ihrem **VERKAUFSKONZEPT!**

Das Ziel

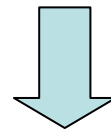
Worum geht es?

Menschen

Organisationen



Ihre (wirklichen) Geldgeber



DIE KÄUFER

ansprechen und überzeugen!

Es geht um

VERKAUF!

Verkauf von Produkten
von Waren
von Dienstleistungen

Mit einem Ziel:

GEWINN zu realisieren!

HELMUT HEIM



Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Kunden gewinnen.

Kunden gewinnen

= Aktiv auf Kunden zugehen!

durch:

Kaltakquise

Telefonanrufe (ein- und ausgehend)

Kundenbesuche

Verkaufsgespräch

Kunden gewinnen

= eine gute Verkaufstechnik haben

Was ist der wichtigste Teil eines Verkaufsgespräches?

Kunden gewinnen

Das Wichtigste im Verkaufsprozess ist die

BEDARFSANALYSE / BEDARFSABFRAGE.

Die Wünsche des Kunden erkennen
und
dem Kunden nutzen können!

Der Nutzen ist wichtig

denn:

Je

mehr Nutzen

um so

mehr neugierige Interessenten,
mehr begeisterte Käufer,
mehr zufriedene Kunden,
geringerer Preisdruck,
unwichtiger der Preis,
höher der Ertrag.

HELMUT HEIM



Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Kunden binden.

Kunden binden

Beziehungspflege = Überraschungen

Denn:

Wenn es langweilig wird,
geht der Kunde fremd!

Kunden binden

Kreativität ist gefordert:

A lles

A nders

A ls

A lle

A nderen!

Geschäftsideen präsentieren.

Geschäftsideen präsentieren

HELMUT HEIM



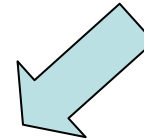
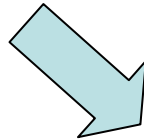
„In Dir muss brennen, was
Du in anderen entfachen willst!“

Geschäftsideen präsentieren

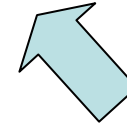
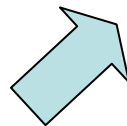
Am wirkungsvollsten

Überzeugung

Produktwissen



DER MENSCH



Verkaufstechnik

Begeisterung

HELMUT HEIM



Coaching
Entwicklung
Gespräch
Training

Kundenorientiert arbeiten.

Kundenorientiert arbeiten

bedeutet:

Dem Kunden positive Gefühle vermitteln!

Kundenorientiert arbeiten

Das Gefühl:

- Willkommen zu sein
- Es wird auf mich persönlich eingegangen
- Jemand nimmt sich meiner Probleme an
- Meine Wünsche werden erfüllt
- Ich fühle mich ernst genommen

Welche Fragen ergeben sich daraus für Sie, als zukünftige Selbstständige?

Kunden gewinnen

HELMUT HEIM



Wie kann ich Kunden direkt ansprechen?

AKTIV SEIN!

Kunden binden

HELMUT HEIM



Was kann ich tun, damit es meinen
Kunden nicht langweilig wird?

A A A A A

Geschäftsideen präsentieren

Bin ich/meine Mitarbeiter so überzeugt,
daß ich/wir auch Kunden begeistern können?

MENSCHEN überzeugen

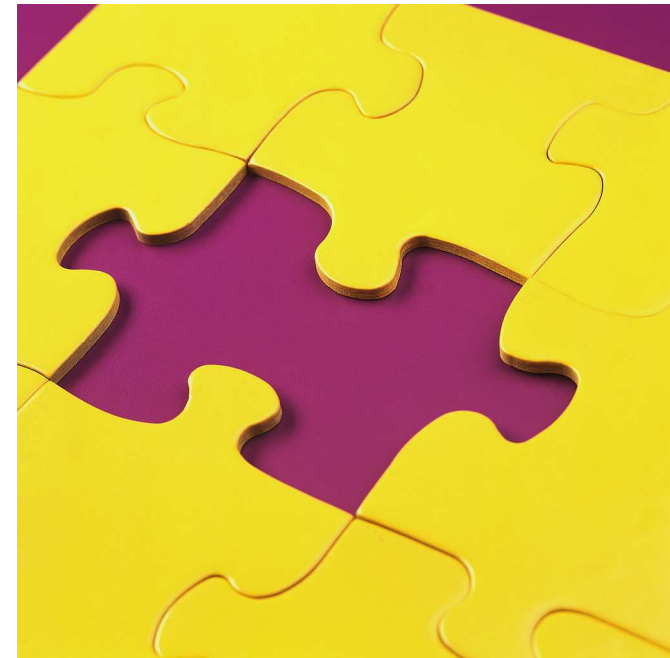
Kundenorientiert arbeiten

Mit welchem Gefühl soll mein Kunde mich
und mein Produkt / Dienstleistung in
Verbindung bringen?

positiv oder ...

Verkauf,
Kundenorientierung,
Kundenmanagement:

Ein wesentlicher Teil,
um erfolgreich zu werden -
und zu bleiben!



Es lohnt sich, darüber nachzudenken!

MUT, KREATIVE IDEEN & VIEL ERFOLG

wünscht Ihnen

HELMUT HEIM

Coaching Entwicklung Gespräch Training

D – 91575 Windsbach

Tel: 0 98 71 – 70 64 60

E-Mail: h.heim@helmutheim.de

Homepage: www.helmutheim.de