

17.02.2009

Anlass vom 17.02.2009

**Die Fünf Grundsätze erfolgreicher Neukundengewinnung: dieses brisante Thema hatte über 40 Teilnehmer, trotz Schneegestöber und miserablen Strassenverhältnissen, nach Wildegg gelockt.**

Referiert hat Herr Jörg Hilber, Master of Advanced Studies in Services Marketing & Management, réalitéS aus Zug.

Die traditionellen Verkaufsgespräche verlaufen so, dass das Produkt im Vordergrund steht. Mit Kaltanrufen, Argumentationen und Einwandbehandlung werden oft potentielle Kunden vertrieben statt gewonnen.

Mit einem Kurzfilm über Kwas Nyanksson, einem Minibar-Verkäufer der SBB, hat Herr Hilber mit sehr viel Humor und auf gut verständliche Weise aufgezeigt, dass es im Verkauf noch andere Wege gibt als nur das Produkt anzupreisen. Die vielen neuen Denkanstösse wurden beim anschliessenden köstlichen Mittagessen weiter diskutiert und so passierte es, dass manche die eilende Zeit beinahe vergessen. Wie immer kamen auch die individuellen Gespräche nicht zu kurz und die regelmässigen Besucher konnten leicht feststellen, dass sich auch etliche "neue Gesichter" unter den Anwesenden befanden.



Über den Economy Club  
 Bevorstehende Veranstaltungen  
 Vergangene Veranstaltungen

17.02.2009

02.12.2008

Club Dinner

23.09.2008

06.05.2008

04.03.2008

12.02.2008

Bildergalerie

Anmeldung

WIRKA

Kontakt