



HIGHLIGHTS

Ein aktives Trainingsystem für Unternehmer



Welch entscheidende Werbewirksamkeit von Empfehlungen – der Mund zu Mund-Propaganda – ausgeht, ist jedem Gewerbetreibenden hinlänglich bekannt.

Restaurants, Boutiquen, Friseure und viele andere Branchen sind zu einem nicht geringen Prozentsatz abhängig von der positiven Weiterempfehlung Ihrer Kunden an Familie, Freunde und Bekannte. Umgekehrt können manche Unternehmer ein Lied davon Singen, welche verheerenden Auswirkungen kritische Äußerungen im negativen Sinne haben können. Die Furcht vor dem unbestechlichen Restaurant-Kritiker sei nur als Beispiel genannt. Abwartend und passiv erwartet man die Dinge die da kommen mögen, so oder so.

Was wäre denn, wenn man aktiv seine Kunden motivieren könnte, positive Empfehlungen bewusst weiterzugeben? Wie soll das gehen? Der „Schwachhauser“ sprach mit einem, der es wissen muss. Marcus Neisen, gebürtiger Bremer, Trainer und Coach aus Überzeugung, ist absoluter Experte in Sachen Empfehlungen.

Durch langjährige Vertriebspraxis in den Branchen Finanzdienstleistung, Werbung und Medien weiß Marcus Neisen wovon er spricht: Er legt den Fokus stets auf die Kundenzufriedenheit und arbeitet seit Jahren ausschließlich auf Empfehlungsbasis. Als er seinen jetzigen Partner Roger Rankel traf, war Marcus Neisen schnell klar, welches Potenzial in „Endlich Empfehlungen“ steckt und welche Chancen es bietet.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit der beiden Partner gipfelte nun in einem Buch, das unter dem Titel „Endlich Empfehlungen – der einfachste Weg neue Kunden zu gewinnen“ auf der Internationalen Buchmesse in Frankfurt im Herbst dieses Jahres vorgestellt wird.



250 Seiten, gebunden / ISBN 978-3-89749-845-7 / 24,90 EUR / 43,70 CHF

EMPFEHLUNG:
Offenes Training am 09. + 10. Oktober mit Marcus Neisen in Bremen
Infos direkt unter
www.endlich-empfehlungen.de

Office Bremen:
Oberneulander Heerstr.30
D - 2 8 3 5 5 B r e m e n
Tel +49 (0) 421 33 00 76 - 1
Fax +49 (0) 421 33 00 76 - 2
mn@endlich-empfehlungen.de
www.endlich-empfehlungen.de



Sch.: Herr Neisen, welche Klientel wollen Sie mit dem Buch „Endlich Empfehlungen“ ansprechen?

M.N.: Im Grunde jeden, der von seinem Produkt überzeugt ist und für den es zur obersten Prämisse gehört, seine Kunden in allen Bereichen zufrieden zu stellen. Internationale Konzerne

können ebenso von dem Konzept profitieren, wie lokale Versicherungsagenturen, Restaurants, Automobil-Unternehmer und viele andere Branchen.

Sch.: Warum sind Empfehlungen so wichtig?

M.N.: Empfehlungen erschließen den Kontakt zu „Noch-nicht-Kunden“ - eine der effektivsten Werbungen - und noch dazu zum Nulltarif.

Sch.: Kann man alle Kunden dazu bewegen, Empfehlungen auszusprechen?

M.N.: Fast alle, zumindest alle zufriedenen Kunden. Die Angst vor Misserfolgen gehört zu den wesentlichen Blockaden, die wir in unseren Seminaren helfen abzubauen. Wenn 5 % der Kunden eine Empfehlung ablehnen, sollte uns das nicht davon abhalten, unsere ganze Energie auf die verbleibenden 95 % zu konzentrieren.

Sch.: Verkäuferschulungen gibt es schon lange, was ist bei „Endlich Empfehlungen“ anders?

M.N.: „Endlich Empfehlungen“ ist ein methodisches Trainings System. Vor-

gehensweisen werden durch ständige Wiederholungen perfektioniert, wir haben eine Strategie in kleinen Schritten entwickelt, die universell anwendbar und somit leicht nachzuvollziehen ist.

Sch.: Darüber hinaus?

M.N.: Außerdem bieten wir unseren Kunden auch nach dem Seminar in regelmäßigen Telefonkonferenzen unsere Unterstützung in speziellen Einzelfällen an, was uns zum einen ein höchst positives Feedback vermittelt und zum anderen das Vertrauen unserer Kunden in unser System stärkt. Die Verleihung des begehrten Internationalen Trainingspreises in Silber, den wir im vergangenen Jahr erhalten haben, spricht eine deutliche Sprache.

Sch.: Herr Neisen, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Partner Roger Rankel viel Erfolg für das Buch „Endlich Empfehlungen“.

Interview: G. Stachau

