

Modul 2/4 – Bausteine des Erfolgs: Festessen für Kundengewinnung & Kundenbindung – Dauer ca. 60 min – Online Seminar mit Diskussion

Referent: Vertriebscoach Jochen Acker

Dieses Modul richtet sich an Fachberaterinnen und Fachberater, die ihre Kundenbeziehungen professionalisieren und strategisch ausbauen möchten. Der Fokus liegt darauf, wie du durch systematische Betreuung – online wie offline – langfristige,loyale Kundenbeziehungen aufbaust und gleichzeitig neue Interessenten effizient integrierst.

Zielsetzung des Moduls

Teilnehmer lernen, wie ein **professionell gestaltetes Festessen / Kunden-Event** sowohl der **Neukundengewinnung** als auch der **Stärkung bestehender Kundenbeziehungen** dient. Das Modul adressiert die aktuelle Situation: Neukunden zu gewinnen ist das eine – aber nachhaltiges Wachstum entsteht erst durch eine starke Bestandskundenpflege.

Inhalte des Moduls

1. Festessen als Katalysator für Vertrauen & Wachstum

- Wie ein Festessen emotional verbindet
- Gastgeberrolle: Vom Verkäufer zum echten Berater
- Gemeinsame Erlebnisse als Basis einer langlebigen Kundenbeziehung

2. Fokus: Kundenbindung – der oft unterschätzte Erfolgsfaktor

- Warum Kundenpflege wichtiger wird, wenn der Markt anspruchsvoller wird
- Kontinuierliche Betreuung statt immer wieder von vorne starten
- Follow-up-System nach dem Festessen:
 - Kaufbegleitung
 - Nachkauf-Betreuung
 - Regelmäßige Servicekontakte
- Der Mix aus persönlicher, telefonischer und digitaler Betreuung
- Wie du Kunden so betreust, dass sie automatisch wieder bestellen und weiterempfehlen

3. Strategische Kundengewinnung über Events

- Wie du Gäste strukturiert einlädst (Interessenten + bestehende Kunden)
- Event-Storytelling für produktorientierte, aber natürliche Gespräche

- Einbindung von Proben, Produktpräsentationen und kurzen Fachinputs

4. Umsetzungstools & Checklisten

- Leitfaden zur Planung eines Festessens
- Checkliste: Gastgeberkompetenzen
- Follow-up-Prozessvorlage
- Gesprächsleitfäden zur Event-Nachbereitung

Nutzen für Teilnehmer

- Klarer Prozess zur effizienten Kundenpflege
- Strukturiertes Event-Konzept für Neukunden + Bestandskunden
- Sofort einsetzbare Vorlagen zur professionellen Betreuung
- Deutliche Verbesserung der Kundenbindung und Wiederbestellrate