



Dienstleister im Dialog

Eva Kanis zum Thema:

KUNDEN
FINDEN,
BEGEISTERN,
BINDEN.

ABER WIE?

Wermelskirchen,
Kattwinkelsche Fabrik,
Katt Bistro
8. Juni 2017 um 19:30 Uhr
Eintritt frei



Eva M. Kanis begeistert als Trainerin und Referentin mit ihrer einzigartigen Mischung aus fachlicher Kompetenz, sprühender Energie und Humor. In den USA studierte sie unter anderem Marketing und Motivations-Techniken und versteht es, eigenes Know-how auf dynamische Weise mit modernem Wissen zu verbinden.

Sie spricht über wichtige Megatrends, die für die Zukunft von Dienstleistern und für das Marketing prägend sind. Für die Akquise-Strategie verweist sie auf langjährige Erfahrungen mit dem Leuchtturm-Prinzip und zeigt Wege zu den richtigen Kunden – mit Sog statt Druck.

Der Vortrag vermittelt wertvolles Wissen, wie sich Dienstleister auf die Herausforderungen des Internets und der Digitalisierung einstellen und mit welchen Maßnahmen sie erfolgreich im Markt bestehen können.

Das Credo lautet:

UMDENKEN IST ERFORDERLICH,

denn herkömmliches Marketing allein reicht heute nicht mehr aus! Die neue Dimension des Marketings wird anhand von Vorbildern und Beispielen aus der Praxis vorgestellt. Sie heißt „Vom Kunden zum Menschen“. Gemeinsam neue Ideen kreieren und umsetzen – darum geht es für alle Beteiligten aus dem Dienstleistungsbereich. Sie sollen inspiriert werden, eine Vision zu erarbeiten und eine Win-Win-Situation zu gestalten – für sich selbst, die Kunden, die Unternehmen und für die Region.

Der Vortrag setzt starke Impulse zur klaren Positionierung und zeigt, wie Botschaften über alle Kanäle kommuniziert werden können, so dass sie mit Alleinstellungsmerkmalen nachhaltig wirken.

Kundenorientierung rückt in den Fokus und emotionale Intelligenz wird zum Erfolgsfaktor. Denn Kundenzufriedenheit mit Dienstleistungen erzeugen reicht heute auch nicht mehr – es geht um Kundenbegeisterung und in der nächsten Stufe um Kundenverblüffung! Kreativität ist gefragt, damit sich Überraschungseffekte beim Kunden einprägen und er darüber spricht. Die Beziehung zum Kunden steht absolut im Fokus. Der Kunde wird zum Partner - auf einer neuen Ebene: Er wird zur Herzensache. Echte Herzlichkeit ist angesagt! Auch das braucht eine Strategie.

Gleichzeitig gilt es, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, denn die digitale Zeit wälzt alles um: Dort, wo alle Informationen verfügbar und teilbar sind, ergeben sich Knotenpunkte, die Menschen und Märkte zusammenbringen. Die Welt ordnet sich neu. In Netzwerken! Alle, die in der Wirtschaft nicht isoliert bleiben wollen, sollten sich heute an dieser Verbindung beteiligen. Das erleichtert auch die Kundenbindung mit Pfiff!

Freuen Sie sich auf einen spannenden Vortrag. Sie sind herzlich eingeladen!