

# So machen Sie Ihre Kunden fit!

Steigern Sie die  
Kundenbindung zu Ihren  
Handwerkern!

## Seminare für Ihre Kunden:

Die Zusammenarbeit mit dem Handwerker wird in der Zukunft nicht nur der Absatz von Produkten sein, sondern es gilt, den Handwerker in der Zusammenarbeit mit dem Endkunden zu unterstützen.

Dazu zählen neben den Preisen vor allem Marketingmaßnahmen, technische Qualifizierungen und zukünftig im besonderen Maße Schulungen, um den Umgang mit dem Endkunden auf emotionaler Basis zu trainieren.

Die beiden nachfolgenden Seminare sollen Sie als Großhändler darin unterstützen, den Handwerker verstärkt zu sich ins Haus zu holen und um damit die Zusammenarbeit zu intensivieren.

### Seminar 1

#### „Im Internet ist alles billiger – so kommen Sie mit den Schnäppchenjägern zurecht!“

Immer mehr Kunden informieren sich im Internet und vergleichen Preise bei den verschiedenen Online-Shops. Mit diesen Preisen werden die Handwerker immer stärker konfrontiert und stehen dieser Konfrontation manchmal hilflos gegenüber.

Die Handwerker, welche an diesem Seminar teilnehmen, lernen mit diesen Kunden emotional und fachlich umzugehen, um damit sicherer, schneller und mit weniger Nachlässen den Abschluss zu tätigen.

Für den Großhandel bedeutet das weniger Angebotstourismus, mehr Komplettbäder und eine bessere Vermarktung und Kompetenz der eigenen Ausstellung.

### Seminar 2

#### „Beim Kunden zu Hause – Chancen, Zusatzverkäufe und reklamierende Kunden“

Der Servicetechniker ist der wichtigste Ansprechpartner für den reklamierenden Kunden, für den Kunden bei einer Wartung und für den Kunden bei Kundendienstfällen.

Dieser Umstand ermöglicht den Mitarbeitern im Kundendienst den Kunden für weitere Anschaffungen zu begeistern, den aufgebrachten Kunden zu beruhigen und um Zusatzverkäufe zu realisieren.

Mit diesem Seminar werden die Mitarbeiter der Handwerker in der Lage sein, Kunden für ihr Unternehmen zu begeistern, Stammkunden auszubauen und damit Empfehlungskunden zu generieren.

## Ihr Referent:



Daniel Grill

Jahrgang 1964

Verkaufs-, Verhandlungs- und Kommunikationstraining, Kundenorientierung, Preisverhandlung, Coaching, Training on the Job, Messetrainings und EDV-Anwenderschulungen

Herr Daniel Grill hat eine Ausbildung zum Schreiner und ist ausgebildeter Möbelkaufmann im Einzelhandel. Heute ist er selbst-

ständiger Unternehmer bei der gleichnamigen Unternehmensberatung. Aufgrund seiner langjährigen Berufserfahrung im Handel, sowie durch die Qualifizierungsmaßnahmen bei namhaften Unternehmen, ist Herr Daniel Grill ein gesuchter Trainer für den Einzelhandel und Großhandel. Folgende Schwerpunktthemen zeichnen Herrn Grill aus: Führungskräfte trainings und -coa-

chings, Verkaufs- und Vertriebs-training für Mitarbeiter im Handel und Großhandel, Verkaufstraining für Handwerker und Handwerksunternehmer, Messetraining und Training zum erfolgreichen Abschluss von Verkaufsgesprächen.

**Fax-Anmeldung +49 (0)2 02/60 96-70 724**

---

## **Wir möchten unsere Kunden durch Schulungen unterstützen.**

**Bitte machen Sie uns ein Angebot für:**

---

- „Im Internet ist alles billiger – so kommen Sie mit dem Schnäppchenjäger zurecht!“**
  
- „Beim Kunden zu Hause – Chancen, Zusatzverkäufe und reklamierende Kunden“**
  
- Wir möchten vorab nähere Informationen. Bitte rufen Sie uns an.**



**E/D/E  
Einkaufsbüro Deutscher  
Eisenhändler GmbH**

Annika Ott  
EDE Platz 1  
42389 Wuppertal  
Tel.: +49 (0)2 02/60 96-929

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_ PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Telefax: \_\_\_\_\_

Mitglieds-Nr.: \_\_\_\_\_ Lieferanten-Nr. \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

---