



Rainer Willmanns

Rainer Willmanns ist Unternehmensberater und Trainer für erfolgreiches Kunden-Kontakt-Management. Er begleitet Unternehmen, die mit einer Neuausrichtung aller fünf Beziehungsebenen zur Käufergruppe in einem gesättigten Markt auffallen und sich vom Wettbewerb schlagartig absetzen wollen. Für diese kunden-zentrierte Ausrichtung entwickelte Willmanns auf Grundlage wissenschaftlicher Ergebnisse universitärer Forschung fünf Instrumente, die den Dialog mit Kunden unmittelbar voranbringen. Er leitet als Vorstandsvorsitzender den Deutschen Manager-Verband e.V. Methodisch ist er in Deutschland ein ausgewiesener und gefragter Experte für Open-Space-Konferenzen.

„Frösche, die miauen,
fallen auf!“

Themen:

Neu-Kunden gewinnen und binden. Umsatz mit aktivierte Bestandskunden.

- Nutzen Sie die neuesten, universitären Forschungsergebnisse für erfolgreiches Kunden-Kontakt-Management
- Sichern Sie sich den entscheidenden Vorsprung durch die Nutzung der 5 Beziehungsebenen einer neuen Kundenzentrierung!
- Überzeugen und gewinnen Sie Kunden mit käuferzentriertem Verhalten für Ihre Marketing- und Vertriebskanäle

Die 5 Instrumente für vertriebszentriertes Kunden-Kontakt-Management

- Leserzentrierte Textur... jeder Brief ein Bestseller.
- Hörerzentrierte Kommunikation... mit Engelszungen teuflisch gut.
- Zuschauerzentrierte Präsentation... wie Ihr Auftritt Spuren hinterlässt.
- Servicezentrierter Vertrieb... nach dem Kauf ist vor dem Kauf.
- Kundenzentrierte Information... crm: Wissen schafft Vorsprung.

Techniken für erfolgreiche Kundenkommunikation

Honorare:

Impulsvortrag, 90 Min.

2 Tagesseminar

Sprachen 

= Auf Anfrage

= Auf Anfrage

Referenzen & Presse:

Zu seinen Kunden zählen Unternehmen und Organisationen aus allen Bereichen und Größen, darunter:

Alstom Power AG, AXA Konzern AG, Buderus AG, CDU-Fraktion, Christian Dior Parfums GmbH, Chrysler AG, DaimlerChrysler AG, Deutsche Bahn AG, Ferien AG, Hensoldt AG Zeiss Gruppe, Hermann-Josef-Kinderheim, Intermec Technologies GmbH, Kauffhof AG, Mann & Hummel Filterwerk GmbH, Netconsult Solingen, Next GmbH, Nyhuis Versicherungskontor GmbH, Prisma Verlag GmbH, SCA Packaging Containerboard Deutschland GmbH, T-Mobile Deutschland, Westdeutsche Zeitung, Züchel AG, ...

Kerngedanke für eine Neuausrichtung:

Was Sie tun – ist wichtig

Wie Sie es tun – ist wichtiger

Wie es beim anderen ankommt – ist **entscheidend**

Quaken tun sie alle, die verkaufen wollen.

Wer hingegen miaut, fällt auf – und verkauft.

Und genau darum geht es!

