
MACHE DEINE
KUNDEN ZU FANS
BADPLANUNG
& BADVERKAUF
MIT KONZEPT &
EMOTION
Business-Knigge,
Workflow & Co.
Dein
CREATIV
Lab
DEINCREATIVLAB.DE



Wie mache ich meine Kunden zu Fans?
Was ist der Unterschied zwischen Kunden und Fans?
Warum solltest Du besser Fans als Kunden haben?

Nichts Großes wurde jemals ohne Begeisterung vollbracht. Dieses Zitat des Philosophen Ralph Waldo Emerson ist der Leitspruch für dieses außergewöhnliche Seminar.
In diesen beiden Seminartagen beschäftigen wir uns intensiv mit der Kundenbeziehung. Angefangen beim Business-Knigge über den Workflow bis hin zu einzigartigen Verkaufs-Werkzeugen.

In der entspannten Atmosphäre einer kleiner Seminargruppe werden die Themen persönlicher Auftritt und optimierter Workflow ausgiebig beleuchtet.

Dieses Seminar richtet sich an alle Badplaner und Badverkäufer im Handwerk und Handel unabhängig ob eine eigene Ausstellung vorhanden ist oder nicht.
Der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland sowie die Auseinandersetzung mit dem Kunden und dem Verkaufsprozess machen dieses Seminar zu einem Highlight für jeden Badverkäufer.

Jeder Teilnehmer erhält ein umfangreiches Handout sowie die innovative Bad-Beratungsbox.



AGENDA

Raus aus Deiner Komfortzone

- Verlasse Deine Komfortzone denn Dein Kunde macht das auch!
- Ängste bei Dir und Deinem Kunden erkennen und überwinden.

Business Knigge & Körpersprache

- Business Knigge - der merk_würdige Auftritt
- Einstieg in die Körpersprache
- Wirkung auf den Kunden
- Kleider machen Leute
- Kleidung und deren Wirkung

Vom Kunden zum Fan

- Was passiert wenn Du Deinen Kunden in den Mittelpunkt stellst?
- Welche Erwartungen haben Deine Kunden?
- Wer ist mein Kunde und wie erkenne ich unterschiedliche Kundentypen?
- Kennst Du Deinen Traumkunden? Wie gewinnst Du diesen für Dich?
- Emotionaler Badverkauf durch Storytelling

Der emotionale Workflow

- optimierter Workflow: vom ersten Kontakt bis zum Auftrag
- Kundenbegeisterung durch Professionalität und Emotion

Diskussion Preis

- Budgetabstimmung mit dem Kunden mit der innovativen Beratungsbox
- Workshop: budgetorientierte Badplanung

Bedarfsanalyse²

- Was ist eine Bedarfsanalyse?
- Welche Informationen benötigst Du vom Kunden um ein individuelles Bad planen zu können?
- Wie fragst Du nach Erkrankungen & Co. ohne Deinen Kunden zu verletzen?

Mache Deine Kunden zu Fans

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zum Seminar "Mache Deine Kunden zu Fans" an.

Teilnahmegebühr: 950,- € pro Teilnehmer zzgl. MwSt.



- ☐ **29.-30.10.26 - Forum 26, Rödinghausen (bei Osnabrück)**
- ☐ **22.-23.06.27 - Bayou Bad, Baunach (bei Bamberg)**
- ☐ **09.-10.11.27 - Hotel Sonne, Neuendettelsau (bei Nürnberg)**

In der Seminargebühr ist ein umfangreiches Handout, die innovative Bad-Beratungsbox sowie die Verpflegung inkl. Abendessen am ersten Seminartag enthalten.

Hotelübernachtung Rödinghausen	126,- € pro Nacht im Einzelzimmer
Hotelübernachtung Baunach	99,- € pro Nacht im Einzelzimmer
Hotelübernachtung Neuendettelsau	99,- € pro Nacht im Einzelzimmer

Ich benötige eine Hotelübernachtung:

☐ am Vortag des Seminares ☐ zwischen Seminartag 1 und 2

DEINE KONTAKTDATEN:

Firma Adresse Ort	
Teilnehmer Vorname Name E-Mail	
Teilnehmer Vorname Name E-Mail	

Ort / Datum **Unterschrift / Stempel**

Deine Anmeldung schicke einfach unterschrieben an: info@deincreativlab.de

WEITERE INFORMATIONEN:

Nach Deiner Anmeldung erhältst Du eine kurze Bestätigung. Zwei Wochen vor dem Seminartermin folgt eine Mail mit allen weiteren Informationen zum Hotel, den Seminarzeiten etc.
Solltest Du Fragen haben spreche uns gerne jederzeit an.

DAS KLEINGEDRUCKTE:

Eine Stornierung ist bis 12 Wochen vor dem Seminar kostenfrei möglich. Bei späterer Stornierung werden 75% der Seminargebühr berechnet. Bei Stornierung innerhalb von 14 Tagen vor dem Seminar wird die gesamte Seminargebühr berechnet. Die Rechnungsstellung erfolgt 6 Wochen vor dem Seminar. Die Übernachtungskosten sind direkt im Hotel zu zahlen.
Falls die Trainer durch Gründe, die sie nicht zu verantworten haben (z.B. Krankheit/Lockdown), verhindert sind, wird ein Nachholtermin vereinbart.