



**Sparkasse
Musterstadt**

KundenProfiling

Im Kopf Ihrer Kunden spazieren gehen



Im Unternehmen, im Einzelhandel oder in der Gastronomie Potenziale entdecken und nutzen, sowie langfristig Kunden und Gäste gewinnen, binden und begeistern.

Ihre KundenProfiler



Andreas Wenzlau

„Ein Mensch verändert sich nur dann, wenn er selbst beschließt es zu tun.“

Andreas Wenzlau BDVT

- Coach und Berater für Zielerreichung
- Entwickler der Methode KundenProfiling
- Inhaber der aw management consulting

Mit dem Profiler Andreas Wenzlau dem Kunden auf der Spur. Zu verstehen wie der Kunde denkt und handelt, ist das Ziel des Kundenprofilings. So wie ein Profiler in der Kriminalistik, identifiziert der Kundenprofiler Handlungs- und Entscheidungsmotive potenzieller Kunden. Ein hoch spannender Impulsvortrag, um Bestandskunden zu begeistern und neue Zielgruppen und Kunden zu gewinnen.



Jörg Breidenbach

„Wir kaufen keine Produkte, sondern die Vorstellung davon wie wir uns fühlen, wenn wir sie besitzen und nutzen.“

Jörg Breidenbach

- Inhaber der Agentur Breidenbach – Partner für Marketing und Werbung
- Berater für Unternehmenspositionierung

Mit Leidenschaft und Begeisterung begleitet Jörg Breidenbach mit seiner Agentur Unternehmen aus verschiedensten Branchen in Sachen Werbung und Marketing. Das KundenProfiling spielt dabei eine Schlüsselrolle in der Kundenansprache. Seine Kompetenz liegt zum einen im genauen Hinhören der wahren Bedürfnisse von Kunden bzw. dessen Kunden, zum anderen im reichen Erfahrungsschatz aus über 30 Jahren Selbständigkeit.



IMPULSVORTRAG

KundenProfiling

Im Kopf Ihrer Kunden spazieren gehen

KundenProfiling

Neue Kunden gewinnen – Kunden begeistern

Kundenbedürfnisse erkennen

KundenProfiling ist konzentrierte Beziehungsarbeit an den echten Bedürfnissen und Handlungsmotiven Ihrer Zielkunden. Intensiv und erfolgsorientiert.

Im Kopf Ihrer Kunden spazieren gehen

Mit der Methode KundenProfiling erlangen Sie umfassende Informationen über die Handlungsmotive Ihrer zukünftigen Kunden und lernen Verhaltensweisen Ihrer Bestandskunden besser kennen. Mit dieser Kenntnis gelingt es Ihnen, zielsicher die Bedürfnisse Ihrer Kunden bzw. Gäste zu erfüllen.

Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten voll aus

Mit KundenProfiling erkennen Sie die Möglichkeiten und Chancen Ihres Unternehmens. Das verleiht Ihnen den entscheidenden Vorteil gegenüber Ihren Wettbewerbern.

Mit der Profilmethode Potenziale entdecken!

Was können Sie tun, um Ihre Dienstleistungen und Waren noch besser in den Zielmärkten zu positionieren? Welche Zielgruppen stehen im Fokus? Wie konkret gelingt es Ihnen, diese Kunden zu gewinnen? Gehen Sie in den Köpfen Ihrer neuen Kunden spazieren.

Impulse

- Die Erlebniswelt von Kunden und Gästen
- Kundenwahrnehmung und die daraus resultierenden „Wirklichkeiten“
- Zielgruppen identifizieren und nutzbar machen
- Im Kopf der Kunden spazieren gehen
 - mit der Profiler-Methode
- Dem „Täter Kunde“ auf der Spur
- Das Profiler-Team
- Kunden-Typen
- Abschied vom herkömmlichen Verkaufen
- Aus der Praxis für die Praxis
- Was Sie konkret unternehmen können, um Ihre Produkte und Dienstleistungen besser zu verkaufen
- Der Weg zu Ihren Wunschkunden



aw management consulting
andreas wenzlau
beratung coaching seminare

Denzlinger Str. 2/1 · D-79312 Emmendingen
Tel.: 07641 - 57 22 28 · Fax: 07641 - 57 24 29
mail: info@wenzlau.de · web: www.wenzlau.de
web: www.kundenprofiling.de



IHRE BUCHUNG

KundenProfiling

Im Kopf Ihrer Kunden spazieren gehen

JA, wir wollen den spannenden Vortrag KundenProfiling sofort buchen!

Zutreffendes bitte ankreuzen

☐

JA, wir buchen den Impulsvortrag verbindlich

☐

Rufen Sie uns bitte an, wir haben zu Ihrem Angebot noch Fragen

Ihre Investition: 2.800 Euro zzgl. MwSt.

Zahlungskonditionen: 50% bei Auftragserteilung, 50% nach Leistungserbringung

Unternehmen

Ansprechpartner

Abteilung

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

E-Mail

Stornobedingungen.

Bis 6 Wochen vor dem Termin: kostenfrei

Bis 5 Wochen vor dem Termin: 20%

Bis 4 Wochen vor dem Termin: 40%

Bis 3 Wochen vor dem Termin: 60%

Bis 2 Wochen vor dem Termin: 80%

Bis 1 Wochen vor dem Termin: 100%

Fahrtkosten Deutsche Bahn 1. Klasse / Anfahrt mit PKW 0,70 €/km. Werden vom Auftraggeber übernommen. Ebenso ggf. Übernachtungskosten nach Belegen und Abstimmung.



aw management consulting
andreas wenzlau
beratung coaching seminare

Denzlinger Str. 2/1 · D-79312 Emmendingen
Tel.: 07641 - 57 22 28 · Fax: 07641 - 57 24 29
mail: info@wenzlau.de · web: www.wenzlau.de
web: www.kundenprofiling.de