

Interessentenempfang

„Ich komme als Fremder und fühle mich wie ein Freund“

Wer beim Empfang eines Interessenten versagt, verliert Geld

„Hallo! Ich interessiere mich für Ihr Angebot!“ ...so die ersten Worte eines unangemeldeten Interessenten. Und der steht direkt vor der Rezeptionsmitarbeiterin.

„Haben Sie einen Termin?“ fragt diese, wie aus der Pistole geschossen. Und offensichtlich hat sie dabei vergessen sich über den Besuch des Interessenten zu freuen; genau genommen, hat sie ihn noch nicht einmal ordentlich begrüßt!

„Nein, ich will nur eine Preisliste mitnehmen!“ beantwortet der Interessent intuitiv. Die Mitarbeiterin kommt ins Schwitzen und erwidert schlagfertig „Haben Sie ein bisschen Zeit mitgebracht?“ und fügt noch gewissenhaft hinzu „...denn wissen Sie, bei uns ist es so...“ und erklärt kurzerhand den Ablauf, den sie für „Beratungsfälle wie ihn“ festgelegt haben.

Da der Interessent aber keine Ablaufbeschreibung will und auch keine „Zeit mitgebracht“ hat, wiederholt er seinen Wunsch und sagt, dass es ja reichen würde, eine Preisliste zu bekommen. Die Rezeptionsmitarbeiterin darf aber keine Preisliste rausgeben!

Was tun? schlussendlich nennt sie ihm eine Preisspanne, die so weit gespreizt ist, dass sie keinerlei Schlussfolgerung für den Interessenten zulässt. Dieser bedankt sich und geht!

Schade, denn die Kontaktdaten hat die Rezeptionsmitarbeiterin auf die Schnelle auch nicht erfassen können.

Hätte man das verhindern können? JA! Aber NUR, wenn man die richtigen Techniken beherrscht!

Die gute Nachricht

Nach diesem Seminar wird Ihr Team sehr viel kundenorientierter reagieren. Das bedeutet kompetent, persönlich, individuell – kurzum professionell.

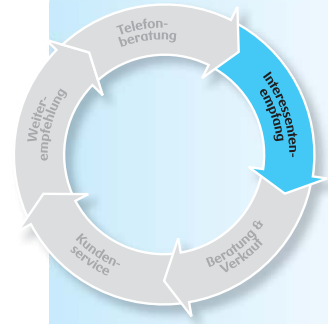
Unangemeldete Interessenten werden sich von der ersten Sekunde an wohl fühlen und stets das Gefühl vermittelt bekommen, dass sie alle Informationen erhalten, die sie wünschen.

Wie? Mit einer „Formel“, die es in der gesamten Fitnessbranche nur bei S.M.I.L.E Seminaren gibt!

Beim Mitbewerber werden die Interessenten vorne an der Rezeption abserviert... mit sinnlosen Fragen nach „Termin oder Zeit“. Bei Ihnen im Club läuft das spürbar emotionaler ab! Denn Ihr Team hat dieses Seminar besucht!

Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Mitarbeiter, die Interessenten begrüßen und Mitgliedschaften verkaufen!



Basis-Seminare

Aufbau-Seminare

Best Practice

Chef-Seminare

Inhouse-Seminare

Standorte & Termine

Jörg Löhr Seminare



Termine:

- 03.03.2012, Hannover
- 09.03.2012, München
- 16.03.2012, Gera
- 24.03.2012, Zürich (CH)
- 04.05.2012, Würzburg
- 02.06.2012, Hamburg
- 22.06.2012, Salzburg (A)
- 14.09.2012, Gera
- 29.09.2012, Stuttgart
- 05.10.2012, Hannover
- 03.11.2012, Berlin
- 09.11.2012, München
- 24.11.2012, Köln