

Die Tür geht auf und...

...ein Interessent kommt rein. Einfach so!? Nein! Nicht „einfach so“... Er kommt weil er vom Fitness-Club „gerufen“ wurde. Vielmehr wurde er (an-)gerufen. Ein durchaus kluger Zug, denn Interessenten, die in Scharen und ganz von alleine in ein Fitness-Club kommen, um sich zu informieren, sind nahezu ausgestorben. Das wissen wir, und Sie wissen es auch.

Als Vollblut-Unternehmer wissen Sie ebenso, dass ein kontinuierlicher Marketing Mix über Wachstum oder Stagnation eines Fitness-Clubs entscheidet. Nun, die ideale Ergänzung dazu ist das aktive Telefonieren! Agieren bedeutet Initiative ergreifen! Das ist weit mehr als täglich auf Anrufer zu „warten“ um dann darauf zu re-agieren.

Doch... obgleich das Nutzenspektrum des aktiven Telefonierens weitreichend und die Umsetzung relativ kostengünstig ist, wird es von den wenigsten Clubs gezielt genutzt. Dabei können Sie mit diesem multi-einsetzbaren Werkzeug die unterschiedlichsten Ziele verfolgen: Interessenten in den Club einladen, Zufriedenheitsbefragungen durchführen, Mitglieder reaktivieren, ein Event vermarkten... um nur ein paar Beispiele zu nennen!

Hand aufs Herz: setzen Sie und Ihre Mitarbeiter das Telefon in Ihrem Club so aktiv ein, wie sie es einsetzen könnten? Organisiert und strukturiert? Mit Kennzahlen, Formularen und stets mit einem Lächeln auf den Lippen?“

NEIN? Dann zögern Sie nicht und melden Sie sich oder eine Gruppe ausgesuchter Mitarbeiter zu diesem Seminar an. Sie werden überrascht sein, wie viel Umsatz in einem „Telefonhörer“ steckt!

Die gute Nachricht

Nach diesem S.M.I.L.E. Seminar werden Sie und Ihr Team das Telefon mit ganz anderen Augen sehen und es fortan als Initialzündung für Umsatz einsetzen. Beginnend mit den 5 Erfolgsstufen des aktiven Telefonierens bis hin zur Zieldefinition, Erfolgsstatistik und Controlling werden Sie alle Tools haben, die Sie benötigen um Menschen (am Telefon!) mittels bewährter Methoden und emotionaler Kommunikationstechniken für Ihren Club zu begeistern.

Für wen ist das Seminar interessant?

Für alle Mitarbeiter mit einer aktiven Grundhaltung, die im Fitness-Club (noch mehr) Mitgliedschaften verkaufen und nicht tatenlos warten wollen bis mal ein Interessent vorbeikommt...



Termine:

- ▶ 04.02.2012, Gera
- ▶ 12.05.2012, Hamburg
- ▶ 02.06.2012, zürich (CH)
- ▶ 14.07.2012, Stuttgart
- ▶ 13.10.2012, München
- ▶ 26.10.2012, Köln