

„Wir zeigen Ihnen,
wie Sie durch aktives
Telefonieren mehr
erreichen!“



REFERENTEN:
Jessica Hartmann, Astrid Holz & Denis Busch

LEAD2MEMBER

Vom Online Kontakt zum Mitglied!

Setzen Sie das Telefon als Umsatz-Generator ein! Lernen Sie, die online generierten Interessenten am Telefon für Ihren Club zu begeistern. Nutzen Sie das Telefon zur aktiven Kundenbindung.

Wertvolle Tipps und Tools helfen Ihnen, das Telefon gewinnbringend für Ihren Club zu nutzen. Das ist Ihre Chance auf einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung gegenüber Ihren Mitbewerbern. In diesem Seminar lernen Sie z.B.: Wie gehen Sie professionell vor, wenn Sie über die Social Media Kanäle Leads erhalten? Was tun, wenn sich jemand über Facebook, das Kontaktformular auf Ihrer Internetseite oder über beispielsweise Ihre Interessenten-Analyse meldet?

Lernen Sie, wie Sie Online-Leads erfolgreich zu einem persönlichen Gespräch einladen und diese als neue Mitglieder abschließen.

- Interessenten nachtelefonieren
- Promotion-Kontakte nacharbeiten
- Ehemalige Mitglieder reaktivieren
- Willkommens-/Motivationsanrufe bei Neumitgliedern
- Kündigungen nachtelefonieren

ACHTUNG:

Die Teilnahme am Basis-Seminar „Telefonberatung“ ist Voraussetzung für dieses Seminar.



AGIEREN STATT REAGIEREN

Das ist weit effektiver, als auf Interessenten zu „warten“. Gehen Sie in die Offensive und sorgen Sie aktiv für konstanten Zulauf in Ihrem Studio. Das ist Ihre Chance mit wenig Kosten einen großen Nutzen zu erzielen und sich von Ihren Mitbewerbern abzuheben.

Das Telefon ist vielseitig einsetzbar: Interessenten in den Club einladen, Zufriedenheits-Befragungen durchführen, Mitglieder reaktivieren, ein Event vermarkten... Um nur ein paar Beispiele zu nennen. Hand aufs Herz: Setzen Sie und Ihre Mitarbeiter das Telefon so aktiv ein, wie Sie es einsetzen könnten? Organisiert und strukturiert? Mit den richtigen Tools an der Hand, mit Spaß, Freude und einem Lächeln? 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!



TEILNEHMER-FEEDBACK

Silke Unverdruf,
SL Sport, Kirchheim:
„Vielen Dank für die Anpassung
an die unterschiedlichen Charaktere
und Wissensstufen der Teilnehmer.
Sehr kompetent!“

FÜR WEN?

Für alle Mitarbeiter, die On- und Offline Kontakte von Neu- sowie Bestandsmitgliedern als Chance nutzen wollen... Und solche mit einer aktiven Grundhaltung, die im Studio (noch mehr) Mitgliedschaften verkaufen und nicht tatenlos warten wollen, bis mal ein Interessent vorbei kommt.

TERMINE

München	Samstag	16.02.2019
Freiburg	Freitag	01.03.2019
Köln	Samstag	16.03.2019
Salzburg	Freitag	26.04.2019
Stuttgart	Freitag	17.05.2019
Berlin	Freitag	24.05.2019
Zürich	Freitag	14.06.2019
Hamburg	Freitag	21.06.2019
Jena	Samstag	14.09.2019
Frankfurt	Freitag	25.10.2019
München	Freitag	08.11.2019
Hannover	Samstag	23.11.2019