



AWI Group

Seit 30 Jahren Ihr kompetenter Partner für
Seminare und Trainings

AWI Newsletter März 2019

27.02.2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der heutigen Ausgabe möchten wir Ihnen zwei aktuell
besonders gefragte Themen vorstellen.

Zum einen möchten wir Ihnen die Bedeutung von
Wissensmanagement im Unternehmen und wie dieses zum
Nutzen Ihres Unternehmens implementiert werden kann, näher
bringen.

Zum anderen geht es um das Thema Account Management
und die Frage, wie man durch E-Social Selling eine
Umsatzerhöhung bei Bestandskunden erreichen kann.



Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Mit herzlichen Grüßen

U. Käser-Seitz

Ihre Marion Käser-Seitz
Geschäftsführerin



Ein Großteil des Umsatzes wird mit nur wenigen Kunden generiert. Diese wenigen Kunden können zwei Drittel des Umsatzes ausmachen. Genau dann müssen deren Bedürfnisse beachtet werden.

Für eine optimale Kundenbetreuung ist das **Account Management** verantwortlich. Es ist eine Form der Betriebsführung mit kundenspezifischer Auftragsbearbeitung für den Erwerb neuer Kunden und die Pflege von Beziehungen zu Bestandskunden.

Account Management bietet die Möglichkeit, sich besonders auf Schlüsselkunden zu konzentrieren und das Geschäft mit Bestandskunden signifikant auszubauen. Denn es ist um ein Vielfaches leichter das Geschäft mit Bestandskunden auszubauen, als Neukunden zu gewinnen.

Zu diesem Thema empfehlen wir Ihnen folgendes Seminar:

Kompakt-Seminar Account Management

- In diesem Seminar geht es um die Pflege und den Ausbau des Geschäftes mit Bestandskunden, durch ein professionell aufgesetztes und durchgeführtes Account Management. Die E-Social Selling Methode ist eine, speziell für den Geschäftskundenvertrieb entwickelte, emotionale Verkaufsmethode von Mensch zu Mensch.

Für weitere Informationen klicken Sie bitte [hier](#).

Wir hoffen, Sie neugierig auf diese Themen gemacht zu haben und freuen uns auf Ihre Rückmeldung.

Werfen Sie einen Blick auf unser [aktuelles Seminarangebot!](#)

Wir senden Ihnen gerne die spezifizierten Inhalte zu den einzelnen Seminaren und unterbreiten Ihnen unser Angebot.



Wir sind für Sie da!

Falls Sie Interesse an weiteren Informationen haben, klicken Sie [hier](#), um unsere Kontaktseite zu besuchen.

IMPRESSUM

AWI Management Seminare GmbH, Schwabacher Straße 106, 90763 Fürth

Geschäftsführung: Marion Käser-Seitz; Alexander Seitz

info@awi-group.de, www.awi-group.de

HRB 15892, Ust.-St. 218/12191621

Copyright © 2019 AWI Management Seminare GmbH, All rights reserved.

Sie erhalten diese E-Mail, weil Sie den Newsletter der AWI Management Seminare GmbH abonniert haben.

Möchten Sie die Mails nicht mehr erhalten, klicken Sie [hier](#).

