

### Was unterscheidet Kunden von Fans?

Kunden müssen Sie (immer wieder) bewerben  
Kunden empfinden sich oft als Bittsteller  
Kunden wollen sparen und geben „nur“ ihr Geld  
Kunden wechseln  
Kunden sind kritisch und reklamieren



Fans kommen freiwillig und von alleine  
Fans sind begeistert und fühlen sich Ihnen zugehörig  
Fans geben alles, weil Sie alles geben  
Fans halten auch in schlechten Zeiten zu Ihnen  
Fans verzeihen Niederlagen und sind Werbeträger!

### Wollen Sie Fans oder Kunden?

Wollen Sie die Nummer 1 für Ihre Kunden sein?  
Wollen Sie kostenlose Multiplikatoren und Werbeträger?  
Wollen Sie dass Ihre Mitarbeiter echten Service weiter geben und Ihre Kunden begeistern?  
Wollen Sie dass Ihre Mitarbeiter voller Engagement gerne „alles geben“?  
Wollen Sie die Herzen der Menschen erobern und Ihnen außergewöhnliche Erlebnisse „schenken“?  
Wollen Sie dass sich Persönlichkeiten mit Ihnen identifizieren und auch in Krisen zu Ihnen halten?



**Dann wollen Sie aus Ihren Kunden begeisterte Fans machen !**

Wir wissen wie Sie das erreichen und helfen Ihnen gerne dabei. Mit unseren Seminaren für Ihre Verkäufer, Vertriebsmitarbeiter, Telefonisten, Sekretärinnen, Führungskräfte, Servicemitarbeiter, Berater, kurzum: ALLE Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden in Kontakt kommen können.

### Seminare gibt es viele – Was ist das Besondere bei uns?

Wir leben was wir lehren! Wir erfreuen uns an Ihrem Erfolg und werden Sie und Ihre Mitarbeiter begeistern. Mit unseren modernen und nachhaltigen Trainingsmethoden werden unsere Seminare zu echten Erlebnissen für Sie und Ihre Mitarbeiter. Wir fördern und wecken authentisch die Leidenschaft Ihrer Mitarbeiter mit einfachen und unkomplizierten Tipps für echten Service am Kunden.

Alle Seminare sind eine kurzweilige Mischung aus interessanten Vorträgen, spannenden interaktiven Handlungen, spielerischen Elementen, Supervision und echtem Training on the Job.

Ganz egal ob Sie 5 oder 5.000 Mitarbeiter haben; sie erhalten neue Sichtweisen und wichtige Impulse, entdecken schnell wieder Spaß am Service und identifizieren sich selbst deutlicher mit dem Unternehmen.

Wir beraten Sie gerne:



**KC-Seminare, Tel. 02327 – 689 404 / Mobil: 0176 – 295 67 822  
E-Mail: [info@kc-seminare.de](mailto:info@kc-seminare.de) [www.kc-seminare.de](http://www.kc-seminare.de)**

# KC-Seminare

## Informationsblatt Fan-Management

Zielgruppe: Für welche Unternehmen sind unsere Seminare geeignet?



**Verkauf, Dienstleistungsunternehmen, Unternehmen mit Kundenkontakt**

Copyright: Karsten Gräbnitz, KC – Seminare 2011

