

PARTNER NEWSLETTER

Newsletter 0036 | 14.02.2023

Nachbericht zum Top Seminar von Anne M. Schüller:



Liebe Teilnehmer,

das Interesse bei den Teilnehmern des Top Seminars „Das neue Empfehlungsmarketing“ von Anne M. Schüller war groß. Sie kennt die Handwerksbranche seit mehr als zwanzig Jahren. Klar ist, Fachbetriebe müssen heute viele verschiedene und komplexere Situationen gleichzeitig meistern, um bei potenziellen Kunden zu punkten.

Wir haben für Sie als Teilnehmer des Seminars alle wichtigen Punkte zusammengefasst. Ein Protokoll sowie die Flipcharts finden Sie in diesem Newsletter.

- **Zielgruppengenau kommunizieren**
- **Gute Mundpropaganda ist immer erfolgreich**
- **Die Mitarbeiterzufriedenheit ist enorm wichtig für den Erfolg**
- **SEO-Arbeit hilft Käufern Sie im Web zu finden**
- **Kunden richtig bei Produkten und Dienstleistungen über deren Erwartungen hinaus begeistern**

Bei Fragen steht Ihnen gerne Ihr persönlicher Außendienstmitarbeiter zur Verfügung.

Viele Grüße aus Wilnsdorf,
Ihr GAYKO Team

„Wir konnten aus dem Seminar sehr viel für die erfolgreiche Arbeit mitnehmen. Die Empfehlung, den engen Kundenkontakt auch zwischen Auftragserteilung und Montage intensiv zu führen und dann nach der Auftragsabwicklung aktiv aufrecht zu erhalten, wird uns bei GAYKO weiter beschäftigen und in einer internen Arbeitsgruppe bearbeitet. Das wollen wir noch stärker umsetzen. Wir werden zukünftig noch enger mit unseren Fachbetrieben zusammenarbeiten und die bestehenden Prozesse weiter optimieren, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.“, berichtet Klaus Gayko.

Scrollen Sie in diesem Newsletter weiter runter und lesen Sie sich die Statements der Teilnehmer zum Seminar durch.



PDF Folien der Präsentation:



PDF der Präsentation

Auf den Button klicken um die Folien aus der Präsentation als PDF Datei runter zu laden.

PDF

Protokoll und Flipcharts

Auf den Button klicken um das Protokoll mit den Flipcharts als Word Dokument runter zu laden.

Protokoll



Eindrücke der Seminarteilnehmer:

An dieser Stelle haben wir ein paar Eindrücke von Seminarteilnehmern gesammelt, die wir Ihnen gerne vorstellen möchten.

„MEIN persönlich bestes Vertriebsseminar was ich bis jetzt bei uns miterleben durfte!

Warum? authentisch, inspirierend, innovativ, nachvollziehbare Argumente, vorausschauende Sichtweise, umsetzbare Ideen, tolle Performance.“

„Sehr eindrucksvolles Vertriebsseminar, brillant und mitreißend von Anne M. Schüller geleitet. Wertvolle Tipps zur Analyse, wie sichtbar bin ich für den Endkunden (wie nimmt mich der Kunde jeden Alters wahr). Die anschließende Erarbeitung in Workshops, wie man sich als Fachhändler sichtbar zum Endkunden platzieren und vom Rest der Anbieter abheben kann, fand ich sehr gut. Bei der Präsentation der erarbeiteten Ideen konnte sich jeder geeignete Kundenbindungsinstrumente, mit Fokus auf Weiterempfehlung im Markt mitnehmen. Als wichtigen Leitfaden für die Umsetzung, habe ich Ihren Slogan "erst drinnen, dann draußen" mitgenommen.“

„Mir hat das Seminar sehr gut gefallen. Frau Schüller hat das Thema auf eine gut strukturierte und kurzweilige Art und Weise vorgetragen. Allgemein denke ich sind die meisten Gedanken und Ideen der anwesenden Gruppe nicht wirklich neu oder zuvor unbekannt gewesen, aber dieses Seminar hat doch nochmals die Augen und Sinne für das Thema "maximale Kundenbegeisterung" geöffnet.“

„Das Seminar wird sehr lebhaft, verständlich und praxisnah vorgetragen. Für die Teilnehmer gibt es genügend Handwerkszeug zur Umsetzung in die Praxis. Die anschließenden Workshops rundeten das Gesamtpaket nochmals ab. Alle Teilnehmer hatten das Gefühl, dass aus den Ideen der Workshops mit gemeinsamen Austausch mehr entstehen kann (Bsp. App).“

„Ich fand die Frau Schüller sehr erfrischend. Die Themen waren sehr interessant und man merkte, dass viele das denken aber nicht umsetzen. Da spiegelt sich das wieder das nicht nur wir sondern auch unsere Händler nicht weit genug in den einzelnen Themen agieren. Wir sollten die Frau Schüller wieder einladen und frischen Wind in die einzelnen Themen bringen. Wichtig ist, dass wir das umsetzen.“



Jetzt zu weiteren Seminaren anmelden:

Nutzen Sie jetzt diese Gelegenheit und melden Sie sich und Ihre Mitarbeiter zu den passenden Aufbau Seminaren an um noch mehr Strategien zu lernen mit denen Sie die Kundenzentrierung besser umsetzen können.

GAYKO Seminare 2023

» Selbst- und Zeitmanagement – Der besser organisierte Bauelemente Fachbetrieb

Wissensfragen, viele Beratungsprojekte, viele Vertragsgeheimnisse – das dessen typische Alltagsgeschäft ist. Die Aufgabe vom Angeboten, Unternehmungen generieren in der Montageplanung werden die gleichzeitig generieren werden. Trotzdem ist es oft übersehen, dass die Zeit für die Vorbereitung der Montageplanung, wenn sie nicht richtig, wenn sie nicht anstandslos rausgelassen im beruflichen Alltag werden wichtig sind und die richtige Aufgaben nach dem richtigen Verfahren werden nicht, dann ist dieses Seminar genau das richtige für Sie. Im Seminar werden besondere Methoden zur Zeitmanagement, Selbstmanagement und Zeitmanagement erarbeitet, die Ihnen helfen, eine höhere Arbeitseffektivität und mehr Freizeit zu gewinnen.

Das Seminar im Überblick

Impfempfehlung für:	Führungskräfte, Verkäufer, Dienstleister
Reduziert:	Stress, Konflikte, Unzufriedenheit
Erhöht:	Produktivität, Effizienz, Kundenzufriedenheit
Themen:	75% Selbstmanagement, 25% Zeitmanagement
Dozent:	GAYKO Vertrieb, Winzler
Wann:	12. November
Teilnehmer:	12 Personen

Seminarinhalte:

- » Identifizierung des Faktors Zeit im beruflichen Alltag
- » Aufbaumethoden und Selbstmanagement

Seminar: Selbst- und Zeitmanagement - Der besser organisierte Bauelemente Fachbetrieb.

GAYKO Seminare 2023

» Online-Marketing in den sozialen Medien / Bewertungen für Google

Wieder ist das Internet mehr als nur E-Mail schreiben, es geht nicht mehr nur um den Versand von Briefen. Die digitale Welt schafft immer wieder neue Möglichkeiten, um sich zu präsentieren, Chancen und Kommunikation zu erleichtern. In diesem Seminar werden Ihnen die Möglichkeiten sowie die richtigen Strategien vermittelt. Sie können Ihre Online-Präsenz durch Google+ stärken die Online-Werkschritte durch die für die Unternehmungen ergriffen werden. Sie brauchen sich um nichts zu kümmern.

Das Seminar im Überblick

Impfempfehlung für:	Führungskräfte, Verkäufer, Dienstleister, Selbstständige
Reduziert:	Stress, Konflikte, Unzufriedenheit
Erhöht:	Produktivität, Effizienz, Kundenzufriedenheit
Themen:	75% Google+ (Suche, Marketing und Content), 25% Social Media (Facebook, Instagram)
Dozent:	GAYKO Vertrieb, Winzler
Wann:	12. November
Teilnehmer:	12 Personen

Seminarinhalte:

- » Was bedeutet SEO und SEM?
- » SEO Optimierung für Ihre Website
- » Google Analytics (GA) mit Live-Demos

Seminar: Online-Marketing in den sozialen Medien / Bewertungen für Google.

Hier zu den anderen Seminaren anmelden



GAYKO
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH
Dortmunder Str. 6 · 57234 Wilnsdorf
info@gayko.de · www.gayko.de
Tel: 02739-873 0



Geschäftsführer:
Klaus Gayko, Kathrin Gayko

Amtsgericht Siegen, HRB 3295
Handwerksrolle Arnsberg
USt-IdNr.: DE 126578454

Diese E-Mail wurde an {{ contact.EMAIL }} versandt.
Sie haben diese E-Mail erhalten, weil Sie sich auf GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH
angemeldet haben.

[Abmelden](#)

© 2021 GAYKO Fenster-Türenwerk GmbH