



## Kundenloyalität in der Krise:

### Wie erhält man sie? Wie gewinnt man sie wieder zurück?

Wie Untersuchungen zeigen, hat das Vertrauen der Kunden in den Finanzsektor durch die aktuelle Krise nicht unbeträchtlich gelitten.

Kundenloyalität gilt als die größte unternehmerische Herausforderung der Zukunft. Wenn die Angebote immer zahlreicher und vielfältiger, die Kunden hingegen weniger und immer illoyaler werden, ist es umso wichtiger, die Kunden zu halten und zu pflegen, die man schon gewonnen hat – und neue treue Kunden zu finden. Am besten solche, die zu aktiven positiven Empfehlern werden. Und bei den verlorenen Kunden gilt es, genau die zurückzugewinnen, die man wieder haben will, um eine '2. Loyalität' aufzubauen

Wer in Loyalitätsmarketing investiert, wer am Ende die loyalsten Kunden hat, der wird sich erfolgreich von der allgemeinen Marktentwicklung abkoppeln können, der macht das Rennen. Im Seminar erfahren die Teilnehmer Schritt für Schritt, wie das alles ganz genau funktioniert und wie Loyalitätsmarketing Unternehmen dauerhaft erfolgreich macht – ohne dass dies viel kostet.

#### SEMINARINHALTE:

- Kundenloyalität ist ein Turbo für den Unternehmenserfolg
- Wie Kundenloyalität entsteht und erhalten werden kann
- Die Bausteine für hohe Kundenloyalität
- Die Mitarbeiter als Loyalitätsmacher
- Wie aus Kunden loyale Immer-Wieder-Kunden werden
- Wie aus Kunden aktive positive Empfehler werden
- Wie man verlorene Kunden zurückgewinnt

#### REFERENTIN:

Anne M. **SCHÜLLER**  
Diplom-Betriebswirtin  
Führende Expertin für Empfehlungsmarketing

**TERMIN:** Dienstag, 30.06.2009, 09.00 - 17.00 Uhr

**ORT:** Imperial Renaissance Wien Hotel  
1030 Wien, Ungargasse 60

**SEMINARGEBÜHR:** €499,--

Mehrbucherbonus: Bei der Entsendung von 3 Teilnehmern eines Unternehmens beträgt die Seminargebühr für den 2. Teilnehmer €455,-- und für den 3. Teilnehmer €410,--.

**MITGLIEDERPREIS:** **JETZT NEU!**

Für persönliche Mitglieder der GVFW reduziert sich die Seminargebühr um €15,--

**Alle Preise sind Nettopreise.**

**ANMELDESCHLUSS:** 14.05.2009

**ANMELDUNG:** [www.gvfw.at](http://www.gvfw.at) oder per Fax-Anmeldeformular (siehe Rückseite)

FAX-ANMELDUNG: ++43/1/711 56-280

Online-Anmeldung: <http://www.gvfw.at>

## Kundenloyalität in der Krise: Wie erhält man sie? Wie gewinnt man sie wieder zurück?

- **Termin: Dienstag, 30. Juni 2009, 9.00 – 17.00 Uhr**
- **Ort: Imperial Renaissance Wien Hotel, 1030 Wien, Ungargasse 60**
- **Teilnahmegebühr: € 499,--**
- **Mehrbucherbonus:**  
Bei der Entsendung von 3 Teilnehmern eines Unternehmens beträgt die Seminargebühr für den 2. Teilnehmer € 455,-- und für den 3. Teilnehmer € 410,--.
- **Mitgliederpreis: *JETZT NEU!***  
Für persönliche Mitglieder der GVFW reduziert sich die Seminargebühr um € 15,--
- **Alle Preise sind Nettopreise.**

**Anmeldeschluss: 14. Mai 2009**

VORNAME/  
FAMILIENNAME: \_\_\_\_\_

UNTERNEHMEN/  
ADRESSE: \_\_\_\_\_

TITEL/FUNKTION: \_\_\_\_\_

TELEFON: \_\_\_\_\_

FAX: \_\_\_\_\_

E-MAIL: \_\_\_\_\_

UNTERSCHRIFT: \_\_\_\_\_

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN:

Die Anmeldung erfolgt durch Rücksendung des aufgefüllten Formulars. Bei Seminaren mit begrenzter Teilnehmerzahl werden die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Der Veranstalter behält sich vor, die Tagung gegen Rückerstattung aller Gebühren kurzfristig abzusagen. Wir bitten um Verständnis dafür, dass Stornierungen nur dann akzeptiert werden können, wenn sie spätestens 14 Tage vor dem Seminar bei uns einlangen. Bei Nichterscheinen am Veranstaltungsort muss aus organisatorischen Gründen die volle Teilnahmegebühr verrechnet werden. Eine Ersatzperson kann gerne genannt werden. Die Seminargebühr umfasst die Seminarunterlage, ein Mittagessen und Erfrischungen in der Pause. Die Rechnung gilt als Bestätigung Ihrer Anmeldung und ist rechtzeitig vor dem Seminartermin zu bezahlen.

### Zahlungen bitte erst nach Rechnungseingang.

Ich bin damit einverstanden, von der GVFW laufend per E-Mail über aktuelle Veranstaltungen informiert zu werden:

ja

nein