



Kundenbedürfnisse und Konsumverhalten

Basis - Seminar

Erfahren Sie, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden besser wahrnehmen, und wie sich diese auf das Konsumverhalten auswirken.

Kundenbedürfnisse und Konsumverhalten besser verstehen

Bedürfnisse sind so alt, wie die Menschheit selbst. In Zeiten des vielfältigen Konsumangebots sind Kunden jedoch des Öfteren mit der Fülle an Angeboten überfordert. Unternehmen versuchen eine möglichst breite Palette an Produkten und Dienstleistungen anzubieten, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Wer macht sich jedoch Gedanken über die wahren Kundenbedürfnisse, die sich im Laufe eines Lebens sukzessive verändern, und wer blickt darüber hinaus auf deren Auswirkungen auf das Konsumverhalten?

Kundenbedürfnisse und deren Konsequenzen für den Geschäftserfolg zu verstehen, sind absolut notwendige Voraussetzungen, wenn...

Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden tatsächlich verstehen wollen.

Sie beabsichtigen ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung auf den Markt zu bringen.

Sie sich neuen Wettbewerbern am Markt stellen müssen.

Sie ein Unternehmen gründen wollen.

Sie merken, dass Ihre Kunden weniger werden.

Sie neue Standorte eröffnen möchten.

Sie sich an aktuellen Entwicklungen orientieren wollen.

Um Ihre Markt- und Kundenpotentiale möglichst optimal auszuschöpfen, werden Sie sich mit diesem Thema intensiv beschäftigen müssen.

Erfahren Sie in diesem Seminar:

- Wie Kundenbedürfnisse entstehen und wie man diese kategorisieren kann.
- Welche objektiven und subjektiven Einflüsse Kundenbedürfnisse bestimmen.
- Wie es um die Werte Ihrer Kunden bestimmt ist.
- Wie demografische Veränderungen die Bedürfnisse und das Konsumverhalten beeinflussen.
- Welche Faktoren die Kaufentscheidung beeinflussen.
- Wie Sie besser auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen können.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten über alle angeführten Themen einen praxisbezogenen Kurzüberblick.
- Sie erarbeiten das Gehörte im Rahmen von Praxisbeispielen für Ihr Unternehmen.
- Sie werden die Sicht der Konsumenten besser verstehen.
- Sie werden sich künftig effektiver mit Ihren (potentiellen) Kunden auseinandersetzen können.
- Sie haben einfach anwendbare Tools und Methoden zur Verfügung.
- Sie werden künftig schneller auf Veränderungen im Kundenverhalten reagieren können.

AECON

Zielgruppe: All jene, die sich mit bestehenden und potentiellen Kunden intensiv auseinandersetzen möchten.

Dauer: Ein oder zwei Tage – je nach gewünschter Intensität.

Ort: In Ihrem Unternehmen.

Inkludierte Leistungen: Telefonische Vorbesprechung
Vorbereitung und Durchführung des Seminars
Seminar-Unterlagen als pdf
Teilnahmebestätigung

Mindestanzahl Teilnehmer: zwei Personen

Ihr Trainer: Andreas Engel

Rückfragen und Buchung: AECON
Andreas Engel
Mobil: 0043 664 283 1452
E-Mail: andreas.engel@aecon.at

Weitere Informationen:

Ablauf:

Nach konkreter Terminvereinbarung und Nennung der Teilnehmeranzahl erhalten Sie umgehend Ihr persönliches Anmeldeformular per E-Mail zugeschickt. Bitte senden Sie dieses Formular ausgefüllt und unterschrieben entweder eingescannt per E-Mail oder per Post an die im Formular angegebenen Adressmöglichkeiten.

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Rechnung. Mit der Einzahlung ist der Termin für Sie reserviert und die Durchführung des Seminars in Ihrem Haus gesichert.

Zahlung:

Die vollständigen Kosten für die Seminarteilnahme sind für alle angemeldeten Personen im Voraus zu entrichten. Eine Teilzahlung oder ein Abzug von Skonto ist nicht möglich.

Reise- und ggf. Übernachtungskosten für Seminare außerhalb von Wien werden zusätzlich in Rechnung gestellt.

Storno:

Eine Stornierung ist bis spätestens drei Wochen vor dem vereinbarten Termin kostenfrei möglich. Danach werden 40% des vereinbarten Honorars fällig.