

[Read now] Empfehlungs-Management: So sichern Sie Ihren Unternehmenserfolg

## Empfehlungs-Management: So sichern Sie Ihren Unternehmenserfolg

Von Roland Arndt

ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation - Verkaufsrang: #1198446 in BcherVerffentlicht am: 2001Einband: Taschenbuch184  
Seiten | File size: 22.Mb

**Von Roland Arndt : Empfehlungs-Management: So sichern Sie Ihren Unternehmenserfolg** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Empfehlungs-Management: So sichern Sie Ihren Unternehmenserfolg:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen8 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. ...Von Karl-Josef KlugeIm Mittelpunkt dieser Verffentlichung stehen das Interesse am Kunden sowie Zuverlssigkeit,

Vertrauen und Qualitt. Denn schlielich verbindet jeder Empfehlende mit seinen Aussagen ber ein Produkt seinen eigenen Namen. Eine weiterbringende Empfehlung bedeutet gutes Image zu besitzen oder zu entwickeln. In seiner Verffentlichung beschreibt der Autor einfache und besonders wirksame Vorgehensweisen, um Kunden durch persnliche und fachliche Kompetenz seine Spitzenleistungen in bezug auf Qualitt, Zuverlssigkeit und Dienstleistung bewusst zu machen. R. Arndt geht es um volle Konzentration im Aufbau von wertschtzenden und langfristigen Kunden-Beziehungen, durch Kunden-Nhe und den vier M man mu Menschen mgen. Diese M-Philosophie bedeutet die Grundlagen von Aufrichtigkeit und Freundschafts-Kultur in der Wirtschaft, wie sie in manchen Unternehmen an der Tagesordnung sind. In diesen Unternehmen definieren Geschftsleitung und Mitarbeiter ihre Kunden als Unternehmensfreunde, die einen hohen Nutzen bieten und den Eindruck vermitteln, dass Kunden dem Unternehmen von hoher Bedeutung sind. Wir nehmen uns Zeit fr unsere Kunden und hren ihnen zu! Nur ber diese Schiene entsteht Mund-zu-Ohr-Energie, eine Energie, die die Mund-zu-Mund Propaganda einleitet und hlt. Der Autor arbeitet folgende Aspekte kunden- und praxisnah heraus und bringt in Arbeitsblttern und Checklisten seine Ergebnisse zu Papier: Wie entwickle ich das notwendige Empfehlens-Bewusstsein im eigenen Unternehmen und in Kunden-Gruppen? Wie wirkt Kommunikation, die von jedem Mitarbeiter intern und extern leicht und voller Freude eingesetzt wird? Welches Unternehmensleitbild verbindet Anspruch und Kunden-Orientierung mit ihrer hchsten (Selbst-)Motivation fr das Kunden-Empfehlungs-Engagement? Weshalb muss ein effektives Empfehlungs-Management ein ganzheitliches Modell sein? Wie baue ich Phone-Power auf und nutze das Telefon, um neue Kontakte herzustellen und bestehende Kunden-Beziehungen optimal zu pflegen? Mir wird von Anfang an und durchgehend deutlich, dass es im Empfehlungs-Management um keine Tricks fr neue Kontakte geht, sondern um eine erfolgversprechende und erfolgreiche Philosophie, die Menschen als empfehlenswerte Persnlichkeit in den Mittelpunkt seines Schaffens stellt. Dr. Karl-J. Kluge0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Empfehlungs-Management Von stevy2276 Kaum habe ich das Buch erhalten, war es im Nu gelesen. Ich mchte dies vor allem Existenzgrndern ans Herz legen. Will sagen, da diese Lektre genauso wie das Buch Empfehlungsmarketing von K.-J. Fink gerade fr Existenzgrnder mit knappem Werbebudget, egal in welcher Branche der Einstieg erfolgen soll, eine absoluten Pflichtlektre fr den erfolgreichen Start in die Selbstndigkeit. Es sei dennoch klargestellt, da es sich nicht damit getan hat das Buch einfach nur einmal durchzulesen und dann die Empfehlungen nach "Gutdnken" umzusetzen. Dieses Buch mu DURCHGEARBEITET werden, also mehrmals gelesen werden. Die darin beschriebenen Schritte sind nur Denkanstze Hilfen um sich dann fr sich selbst eine geeignete Strategie zu entwickeln. Da ich selbst noch in der Grndungsphase bin nehme ich diese Herausforderung an. Der Rest wird die Praxis zeigen. Mich spricht der Inhalt dieses Buchs sehr an, und ich mchte mich bei dem Autor recht herzlich bedanken fr seine Hinweise. 3 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Empfehlungsnahe leicht gemacht Von Ein Kunde Dieses neue Buch von Roland Arndt ist wieder ein absolutes Spitzenprodukt. Er trifft, wie auch in seinen vorherigen Bchern, den Kern der Sache. Alle Fragen, die zu dem Thema Empfehlungen auftauchen knnten, sind umfassend beantwortet. Er hat eben ein unglaubliches Gespr fr gangbare Erfolgswege, um gesteckte Ziele zu erreichen. Roland Arndt wei auch aus eigene Erfahrungen, wie ungeheuer wichtig gute Empfehlungen sind. Auf jeder Seite ist dies erkennbar, er ist eben nicht nur ein Mann des Wortes, sondern auch der Tat. Auch hat er in diesem Buch wieder ein sehr gutes Hndchen bei der Auswahl seiner "Gastautoren" bewiesen. Wer Fragen zum Erfolg hat und die richtigen Tipps auf den Weg dorthin braucht, braucht Roland Arndt. Ich bin ziemlich sicher, er hat sich schon lngst eine Fanleserschaft erschrieben.

#### Produktbeschreibunggebrauchtes Buch

Pressestimmen" Auf meisterliche Weise hat Roland Arndt einen meiner Grundgedanken aufgenommen und vertieft. Das wertvollste im Leben ist gesteigerte Kontaktfreudigkeit. Wir alle bentigen Kontakt nach innen und nach auen." (Nikolaus B. Enkelmann) "Dieses interessante Buch fhrt mit seinen Anregungen und Beispielen zu einem sicheren Empfehlungs-Management und ist dabei auch noch schn zu lesen." (Prof. Dr. Lothar J. Seiwert) Der Verlag ber das Buch Sehen Sie hier ein 7-mintiges Interview mit dem Autor Roland Arndt zum Thema "Kunden finden, Kunden binden" bei JobTV24 ber den Autor und weitere Mitwirkende Roland Arndt zhlt zu den erfolgreichsten Trainern und Referenten in Deutschland. Empfehlungsmanagement und Telefontraining stehen im Mittelpunkt seiner Coaching- und Seminaraktivitten.