

# 15186 Kunden kaufen Überzeugungen, nicht Produkte!

Warum das WARUM für Ihren Erfolg wichtiger ist als das WAS

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

Wenn Produkte und Dienstleistungen austauschbar sind, dann kaufen Menschen beim Anbieter mit dem günstigsten Preis. Das ist das fatale Dilemma fast aller Unternehmer:innen. Erst wenn es in Ihrem Betrieb einen höheren Sinn und eine Vision gibt, werden Sie ganz automatisch die zu Ihnen passende Zielgruppe finden und Kunden und Mitarbeiter:innen gleichermaßen motivieren und begeistern. Nebenbei werden Sie auch als Arbeitgeber:innen für (junge) Menschen besonders attraktiv. Erfahren Sie anhand erfolgreicher Beispiele, warum das WARUM auch in Ihrem Unternehmen den entscheidenden Unterschied machen wird. Denn Kunden kaufen keine Produkte, sondern Überzeugungen.

## Inhalte:

- Erfahren Sie, warum das WARUM wichtiger ist als das WAS und WIE.
- Was tun in einer Welt der austauschbaren Produkte?
- Erkennen Sie den Kardinalfehler den fast alle Unternehmer:innen machen.
- Lernen Sie die Strategie erfolgreicher Unternehmen kennen.
- Welche Werte hat Ihr Betrieb?
- Warum Mission und Vision entscheidend sind.
- So einfach finden Sie die zu Ihnen passende Zielgruppe.
- Der sichere Weg, um Kunden:innen und Mitarbeiter:innen zu begeistern und an Ihr Unternehmen zu binden.
- Ihr zusätzlicher Vorteil: Im Workshop erarbeiten wir Ihr WARUM.

## Die Trainerin:

Mag. Heide Maxima Kühnel

## Die Zielgruppe:

Unternehmer:innen & Geschäftsführer:innen

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht - 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

**WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge**