

Kontakt:

.... *ifsm*

Institut für Salesmanagement
Kissel & Reusche GbR

Klostergut Besselich
D - 56182 Urbar

Tel. +49 (261) 9 62 36 41

Fax. +49 (261) 9 62 31 14

email: info@ifsm-online.com



www.ifsm-online.com

.... *ifsm*
institut für salesmanagement

Die Tifosi-Strategie™

Entwickeln Sie Ihr
Fan-Potential



Wer seine Kunden halten kann, legt den Grundstein für Erfolg.
Wer seine Kunden zu Fans macht, ändert sein Unternehmen.

7. **Impuls:** - all together now
6. **Impuls:** Das Fanpotential
5. **Impuls:** Emotionen / Unsere Geschichte
4. **Impuls:** Wo sind meine potentiellen Fans?
3. **Impuls:** Der Blick in den Spiegel
2. **Impuls:** Positionierung
1. **Impuls:** Kernelemente Ihrer Tifosi-Strategie

Workshop: 15. Oktober 2010
Ort: Urbar bei Koblenz, Klostersgut Besselich

Die Tifosi-Strategie™ wirkt in alle Unternehmensbereiche eines Autohauses. Vom Service (höchstes Fanpotential!) bis zum Chef.

Fans kann man nicht kaufen. Nur erobern. Mit Leistung, Qualität, Emotion und gemeinsamen Erfolgserlebnissen.

....*ifsm* zeigt Ihnen die wichtigsten Eckpfeiler der Tifosi-Strategie™. Vom Autohaus zum Fansektor. Gehen Sie mit uns den ersten Schritt! Mehr Details und aktuelle Termine erfahren sie unter: www.ifsm-online.com
Gerne informieren wir Sie auch telefonisch: +49 (261) 9 62 36 41

Was unterscheidet Kunden von Fans?

Kunden wechseln, Fans bleiben.
Kunden reklamieren, Fans verzeihen.
Kunden sind Kritiker, Fans sind Werbeträger.
Kunden muss man locken, Fans kommen von selbst.



Michaela Mojzis und Uwe Reusche sind Spezialisten für Veränderungsprozesse und der Tifosi-Strategie. Gemeinsam stellen Sie Ihnen die Tifosi-Strategie in Theorie und Praxis vor