



Suchbegriff



AKTUELL MARKT SORTIMENT MANAGEMENT AKTUELLE AUSGABE SERVICE
 NEWS TERMINE MARKT IN GRUEN-TV

Home > Aktuell > [News](#)

Re-Natur

VOM KUNDEN ZUM FAN

Eine positive, menschliche Win-Win-Kommunikation ist das wirksamste Verkaufsinstrument der Welt: Diese Grundannahme des emotionalen Verkaufens bestimmte das MMM-Forum am 6. November im schleswig-holsteinischen Stolpe.



Referent Klaus Schinko (Mitte) riet zum emotionalen Verkaufen. Foto: Re-Natur/Baumhauer

11.11.2014: Zum vierten Mal hatten das Unternehmen re-natur und der Fachverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Schleswig-Holstein (FGL) zu dem Branchentreff eingeladen, in dessen Mittelpunkt die Bereiche Mitarbeiter, Motivation und Marketing stehen. Das Motto der diesjährigen Veranstaltung lautete „Vom Kunden zum Fan Rund: Emotion schlägt Sachlichkeit!“ 70 Unternehmer aus dem Bereich Garten- und Landschaftsbau, Holz- und Großhandel waren der Einladung gefolgt.

Mit dem Diplom-Volkswirt Klaus Schinko hatten die Organisatoren des MMM-Forums einen ausgewiesenen Experten auf dem Gebiet „Emotionaler Verkauf“ als Referenten gewonnen. Schinko arbeitet seit mehr als 20 Jahren als Verkäufer, Verkaufstrainer und Umsatz-Coach und ist außerdem Senior-Consultant bei TEMPUS Consulting

Jörg Baumhauer, der das Unternehmen re-natur seit 2009 nach der Management-Methode TEMP führt, sagte im Anschluss an die Veranstaltung: „Ziel des MMM-Forums ist es, Geschäftspartner und Kollegen zu inspirieren und ihnen neue Ansätze für eine moderne und gesunde Unternehmensführung nahezubringen.“

Gefällt mir [Twittern](#) [g+](#)

GARTENCENTER-WISSEN

Erschienen in "markt in grün" 10-14.



Thema: Der individuelle Garten



MANAGEMENT-WISSEN

Wissenswertes aus dem **Schwerpunktthema Verkaufsgewächshäuser.**

NEWSLETTER



[zum Seitenanfang](#)

[Drucken](#) | [Datenschutz](#) | [Impressum](#) | © Verlag Siegfried Rohn GmbH & Co. KG 2011

Jetzt klicken und digitale Ausgabe
baumarktmanager testen!