

# SO GEWINNEN WIR NEUE KUNDEN

Für Bürostühle mit Coaching-Effekt ist der Name Grammer Office bekannt – doch auch in puncto Händler-Coaching haben sich die Profis aus Ebermannsdorf so einiges einfallen lassen. Spannende Fachhandelstage sorgen für frischen Input und mithilfe eines Kongress-Konzepts – speziell entwickelt für Händler – werden erfolgreich Kontakte zu potenziellen Neukunden geknüpft.

**WIE OPTIMALES** Händler-Coaching aussieht, macht Grammer Office gleich in zweifacher Weise vor. Mit anspruchsvollen Fachhändler-Tagungen plus einem erfolgreichen Mini-Kongress-Konzept zur Neukundengewinnung. Gerade mit Letzterem gibt Grammer Office den Händlern eine ganz besondere Unterstützung. Das Konzept: Der Händler lädt zu einer Veranstaltung zum Thema „Neueste wissenschaftliche Erkenntnisse im Bereich der Wirbelsäulenforschung und gesundes Sitzen“ ein. Hermann Meiller, Ergomechanics Consultant für Grammer Office, vermittelt dabei aktuellste Ergebnisse aus Forschung und Wissenschaft. Einen weiteren Fach-Referenten (Mediziner, Physiotherapeuten o.ä.) holt der Händler selbst dazu. Ein Konzept, mit dem sich z. B. Betriebsärzte gut ansprechen lassen, denn die Mini-Kongresse sind in der vorgeschriebenen Weiterbildung für Betriebsärzte anerkannt! Auch Kontakte zu anderen potenziellen Kunden lassen sich auf



1. Effektiv in blau-grünes Licht getaucht: Grammer Office bei Nacht. 2. Hermann Meiller, Ergomechanics Consultant für Grammer Office, hat die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse parat. 3. + 5. Konzentriertes Lernen und relaxtes Miteinander halten sich bei den Fachhandelstagen die Waage. 4. Kulinarische Genüsse: Auch das leibliche Wohl kommt nicht zu kurz. 6. + 7. Betriebsärztinnen der Firma Wellcon aus Innsbruck nehmen an einem Mini-Kongress in der Uniklinik Innsbruck teil. 8. Gut gelaunt: Monika Weiß, Public Relations-Managerin bei Grammer Office.

diesem Wege leicht aufbauen. Händler, die diese Kongresse bereits organisiert haben, sind begeistert über die sich oft schnell ergebenden Folge-Geschäfte. (Ansprechpartnerin bei Grammer Office: Karen Habermann, Tel. 09438-949-160) Um das Thema 'Arbeiten mit Wohlfühlfaktor' ging es bei den spannenden Fachhandelstagen bei Grammer Office in Ebermannsdorf. Management-Trainerin **Christine Lehner** zeigte, wie man sich „einen Logenplatz im Kopf des Kunden“ erobert. Abends war bei Boogie-Woogie für Spaß und Bewegung gesorgt und am nächsten Tag konnte unter verschiedenen Seminarangeboten gewählt werden. Fazit: Viele neue Erkenntnisse, Ideen und Motivation für den Geschäfts-Alltag!