



Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe – und E-Mails auch

Mehr Umsatz durch nutzenorientierte Werbebriefe, Angebote, Rechnungen & Mahnungen



„Sehr geehrte Frau Kundin“ und „mit freundlichen Grüßen“ waren gestern.

Anrede und Grußformel sind mittlerweile zu leeren Floskeln verkommen.

So machen Sie Ihren Kunden weder neugierig, noch ermuntern Sie ihn, Ihren Brief zu Ende zu lesen.

Oder würden Sie so einen Liebesbrief schreiben?

Sie erfahren:

- Wie Sie durch Kundenanschriften **positiv auffallen**
- Die 7 klassischen Fehler in einer E-Mail & einem Brief
- Die **aussagekräftige Betreffzeile**
- Sie statt Wir – die **kundenorientierte Schreibweise**
- **Kraftvolle und ausdrucksstarke Formulierungen** statt leerer Floskeln
- Die besten **Einstiegs- und Schlusssätze**
- **Individuelle** Grußformeln
- Die **PS-Zeile** zur gezielten Kundenansprache
- **UND: Regeln für den E-Mail-Verkehr**

Ihr Nutzen:

Sie heben sich durch **kunden- und nutzenorientierte Schreiben** wohltuend aus der Masse der langweiligen Briefeschreiber ab, **begeistern so Ihre Kunden, gewinnen neue dazu und steigern auch noch Ihre Umsätze!** Und Ihre neu formulierten Rechnungen und Mahnungen werden künftig **sofort bezahlt**.



Referent: Heiko T. Ciesinski – Der Unternehmer-Coach

Fachbuchautor & Herausgeber des Marketing-Podcast mit über 100.000 Abonnenten. Die Presse nennt ihn „Guru der Formulierungskunst“. Er ist Experte für Kommunikation und Dozent an vielen Kreishandwerkerschaften sowie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks.

Das sagen unsere begeisterten Kunden:

Mittelhessische
Druck- und Verlagshaus



**Anna-Carina Schütz
MD Verlagshaus**

„Für mich ist das Seminar ‚Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe – und E-Mails auch‘ empfehlenswert, weil ich noch manche Unsicherheiten im Formulieren von Briefen/ E-Mails hatte und mich jetzt einfach besser vorbereitet (gewappnet) fühle. Das Seminar war spitze! Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er ein super Lehrmeister ist. Alles logisch, was er erklärt hat und sehr motivierend.“

Steinmetzbetrieb
Granit – Marmor Grabmale

**Andrea Möller,
Steinmetzbetrieb Möller**

„Für mich ist das Seminar ‚Kundenorientierter Schriftverkehr‘ empfehlenswert, weil es den kundenorientierten Schriftverkehr näher bringt und auf alte Schriftmuster und Fehler aufmerksam macht und hier sehr gute Verbesserungsvorschläge zeigt/gibt. Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er das Thema praxisbezogen vermittelt hat und das Seminar locker und informativ geführt hat. Ich habe viele Anregungen erhalten.“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

*„Eine Investition in Wissen bringt
noch immer die besten Zinsen!“*

Benjamin Franklin



Die ersten 5 Anmeldungen erhalten die 1. Ausgabe des Fachbuches

(„Guerilla-Marketing - Empfehlungsmarketing - Kundenorientierter Schriftverkehr & Reklamationsbearbeitung für Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen“) **von Heiko T. Ciesinski als E-Book im Wert von 39 Euro gratis dazu!**

Teilnahmegebühr: 245 Euro

195 Euro für Innungsmitglieder

inkl. Tagungsgetränken, Imbiss, hochwertigem Seminarordner sowie Kontakten zu vielen anderen Unternehmerinnen & Unternehmern.

Jeder Teilnehmer erhält dieses Hörbuch mit den wichtigsten Punkten aus dem Seminar. Wert: unbezahlbar



Veranstaltungsort: Verband baugewerblicher Unternehmer Hessen e.V.
Emil-von-Behring-Straße 5, 60439 Frankfurt am Main

Ansprechpartner: Markus Lamberty, Telefon 069 - 9 58 09-160

Fax: 069 - 9 58 09-9160, E-Mail: markus.lamberty@bgvht.de

Verbindliche Anmeldung zum Seminar

„Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe - und E-Mails auch – Mehr Umsatz durch nutzenorientierte Werbebriefe, Angebote, Rechnungen & Mahnungen“

am **Donnerstag, 24. Januar 2019 in der Zeit von 9-17 Uhr**

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit _____ Personen, davon _____ Mitglieder

Ort, Datum

Unterschrift