

Bessere berufliche Beziehungen: 3 Tipps

Liebe Leserin, lieber Leser,

Da sich Produkte immer ähnlicher werden, werden Lebendigkeit und Qualität der Kundenbeziehungen zunehmend entscheidend für den Erfolg.

Daher finden Sie hier drei Tipps, wie Sie Ihre Verbindungen zu den relevanten Menschen in Ihrem geschäftlichen Umfeld optimieren können:

1) Kennen Sie die Namen, Telefonnummern und Emailadressen Ihrer 20 wichtigsten Kunden?

Kriterien für die Auswahl der Kunden können sein:

- Einfluss auf die Bildung einer Meinung zu einer Sache
- Zahl der eingebrachten Patienten in eine Studie
- Bedeutsamkeit in Ihrem persönlichen Netzwerk
- geschätzter aktueller oder zukünftiger Umsatz.

2) Was machen Sie, um diese wichtigen Kunden darin zu bestärken, weiterhin Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu treffen?

Aktionen sind beispielsweise:

- Einladungen zu Kongressen
- Leitung eines Workshops
- Mitgliedschaft in Advisory Board
- Mitarbeit in geplanter Studie.

3) Welche (für diese Menschen nützlichen) Informationen haben Sie ihnen per Email oder Post in den letzten sechs Monaten geschickt?

Beispiele sind:

- Aktuelle Anregungen oder Hinweise
- Interessante Artikel aus der Fachpresse
- Links zu hilfreichen Webseiten oder Videos
- Empfehlungen von Fachgesellschaften.

Tipp

Denken Sie daran: Beziehungen, Partnerschaften und Freundschaften sollte man pflegen. Halten Sie daher den Kontakt und den Dialog aufrecht, so dass Sie und Ihre Leistungen präsent sind.

Workshop-Tipp

Praxis des professionellen Produktmanagements:
Hier erfahren Sie das Beste vom Autor des Buches
"Erfolgreich im Pharma-Marketing: Platz reservieren
auf www.professionelles-produktmanagement.de

Weiterhin viel Erfolg wünscht Ihnen

Günter Umbach

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: www.tipps-trends.com