



# Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe – und E-Mails auch

## Mehr Umsatz durch nutzenorientierte Werbefbriefe, 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.

**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:** 245,00 € + 19% MwSt. für Nichtmitglieder  
**195,00 € + 19% MwSt. 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



**Ansprechpartner:** Dr. Michael Vondenhoff, **Tel:** 0 24 51 / 62 01 13

**E-Mail:** vondenhoff@kreishandwerkerschaft-heinsberg.de

Mehr Infos unter: [www.dashandwerk.de](http://www.dashandwerk.de)

[www.der-marketing-podcast.com](http://www.der-marketing-podcast.com)

### Das sagen unsere begeisterten Kunden:



**Berit Büssenschütt**  
**Die Farbgeber Büssenschütt GmbH**

„Für mich ist das Seminar ‚Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe‘ empfehlenswert, weil Herr Ciesinski in einer freundlichen, lockeren Atmosphäre vermittelt hat, wie man den Schriftverkehr deutlich entstauben kann und schriftlich positiv auf den Kunden zugehen kann.“

Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er mit einem freundlichen, kompetenten Auftreten den Seminarinhalt vermittelt.“

**Steinmetzbetrieb**  
**Granit – Marmor Grabmale**

**Andrea Möller,**  
**Steinmetzbetrieb Möller**

„Für mich ist das Seminar ‚Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe‘ 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

### Verbindliche Anmeldung zum Seminar

„Kundenbriefe sind wie Liebesbriefe - und E-Mails auch“

am **Mittwoch, 04. September 2019 in der Zeit von 9-17Uhr**

**Tagungsort:** Kreishandwerkerschaft Heinsberg  
 Nikolaus-Becker-Straße 18, 52511 Geilenkirchen

\_\_\_\_\_  
 Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
 Straße

\_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort

Mit \_\_\_\_\_ Personen, davon \_\_\_\_\_ Mitglieder

\_\_\_\_\_  
 Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
 Unterschrift