

## Teilnehmer

- Außendienst - Mitarbeiter
- Innendienst - Mitarbeiter im Vertrieb / Verkauf
- Projektmanager im Vertrieb
- Key Account Manager
- Call-Center-Manager
- Service-Manager

▲ **Top**

## Ziele

**Sie werden lernen**

- **Wichtige strategische Erfolgsfaktoren wertschöpfend einzusetzen**
- **Preise durchzusetzen**
- **Den kompletten Kauf- und Verkaufsprozess an eigenen Fall-Beispielen zu gestalten**
- **Gesprächsziele strategisch professionell vorzubereiten und durchzusetzen**
- **Eine positive Gesprächsatmosphäre zu erzeugen**
- **Gespräche zielgerichtet strategisch zu steuern**
- **Flexibel auf unterschiedlichste Ausgangssituationen des Ansprechpartners einzugehen**
- **Wertschöpfendes Netzwerk-Management zu betreiben**

» Den Kundennutzen strategisch überzeugend zu kommunizieren als

**USP, CSP, EVP**

» Umgang auch mit "schwierigen" Gesprächspartnern zu beherrschen

» Sich verhandlungssicher zu verhalten

» Beziehungen wertschöpfend als Wettbewerbsvorteil auf- & auszubauen

▲Top

## Lehr- / Lernmethoden

» freiwillige Live-Übungen mit Video-Analysen

» Einzel- und Gruppen Feedback

» Einzel- und Gruppendiskussionen

» Team-Teaching

» individuelles Coaching

» Vortrag, Moderation, Interaktion

▲Top

## Inhalt

» Relationship Management als Erfolgsfaktor im Verkauf

» Konsequente Kundenorientierung für ein

partnerschaftliches Business - Development

» Verkaufs-Service als Leistung anbieten, implementieren und verkaufen

» Besser Verkaufen durch integriertes Verhalten und Vorgehen

» Verkaufsgespräche: offen / offensiv / kreativ / visionär und evolutionär führen

» Der mehrdimensionale Kunde im teamorientierten Verkaufsgespräch

» Psychologisches Wissen für wirksamere, gemeinsame Gesprächsführung

» Kundentypologie - Die drei strategisch wichtigsten Kundentypen

» Kreative Stimulierung

» Energiebewusstes Kommunizieren

» Höhere gemeinsame Wertschöpfung während der Kommunikation

» Mentales Vorgehen

» Symbiotisches Verkaufen

» Die systematische Beziehungspflege

» Orientierungshilfe leisten für schnellere Entscheidungsfindungsprozesse

» Kooperative Entwicklung von gemeinsamen Kaufentscheidungen

» Qualitative Kauf-Entscheidungen schneller erreichen

» Die geistige Kooperation

» High-tech und High-touch

» Evolutionäres Verkaufen

» Zeit - und Prioritäten - Management

» Abschlussrate in kürzerer Zeit erhöhen

» Nationale und internationale Aspekte - individuelle Lernfaktoren

» Neueste Top - Trends für den Vertrieb / Verkauf

▲Top

Bitte  
[kontaktieren](#)