

Vertriebs-Know-how für Nicht-Vertriebler

 Präsenztraining

Dauer : 2 Tage (14 Stunden)

Nr. : 7852

Preis : 1.290,00 € netto

1.535,10 € inkl. 19 % MwSt.

Inhouse-Paket : Auf Anfrage

Nach dem Seminar können Sie sich, Ihre Produkte und Leistungen überzeugend und ausgerichtet auf den Kundennutzen darstellen. Sie wissen um die Bedeutung Ihres Fach-Know-hows und Auftretens für den Verkaufserfolg und können Kunden im Verkaufsgespräch überzeugen

Wer sollte teilnehmen:

Zielgruppe

Fachexperten (IT-Mitarbeiter, Techniker, Ingenieure, Chemiker, Consultants), die in vertrieblichen Situationen mitwirken, bzw. Leistungen beim Kunden erbringen und somit implizit oder explizit eine vertriebliche Aufgabe wahrnehmen.

Voraussetzungen

Es werden keine besonderen Kenntnisse vorausgesetzt.

Trainingsprogramm

Der Fachexperte in vertrieblichen Situationen:

Die Aufgaben des Fachexperten im Vertriebsprozess - Rolle - Kundenerwartung - Zusammenspiel

Vertriebler/Fachexperte - Haltung und Einstellung

Kommunikation als Basis für den Verkaufserfolg:

Grundlagen wirkungsvoller Kommunikation - Der Eisberg der Kommunikation - Der 4-ohrige Empfänger -

Fragetechniken - Verhandlungskonzepte

Kumentypologien:

Das Verkaufsgespräch:

Vorbereitung und Aufbau - Begrüßung - Vorstellung der eigenen Produkte und Leistungen - Schwerpunkt:

Nutzenargumentation - Erarbeiten von Lösungen - Einwandbehandlung - Preise/Leistungen/Marge -

Abschlusstechniken - Dos und Dont`s im Verkaufsgespräch

Kundengewinnung und Kundenentwicklung:

Vom ersten Verkaufsgespräch zum Stammkunden - Kundenbindung

Umgang mit schwierigen Situationen:

Business Knigge:

Dress-Code - Regeln am Telefon - Korrespondenz - e-Mail - Meetings

Schulungsmethode

Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videoaufzeichnungen und -analysen.

Termine und Orte

Hamburg

21. Mär bis 22. Mär

Online Anmeldung:

Kundenservice | Tel. 0711 62010 100 | Fax: 0711 62010 267 | seminaranmeldung@integrata-cegos.de

<https://www.integrata-cegos.de/7852>

Generated on 08/12/2021