

Vertrieb und Verkauf

Verdienen Sie bereits viel Geld mit Ihren Kunden? Haben Sie ständig neue Kunden ohne Mühe? Sind Sie beliebt und werden mit Aufträgen überschüttet? Kommen Ihre Kunden zu Ihnen und empfehlen Sie ständig weiter? Sie wissen nicht wie Sie alle Aufträge abarbeiten können?

Dann sparen Sie sich die Zeit und hören HIER auf zu lesen!

Inhalte

Für alle anderen Neugierigen beantworten wir diese Fragen...

- Macht es Ihnen Mühe, die vorhandenen Premium Kunden immer wieder zu kontaktieren?
- Wie machen Sie aus Ihren Kunden Stammkunden?
- Wie finden Sie neue Kunden und wie stellen Sie Ihr Produkt / Dienstleistung vor?
- Verstehen diese Kunden Ihr Produkt nicht, obwohl sie ausführlich alles erklärt haben?
- Wie gut kennen Sie Ihren Kunden und seine Unternehmenskultur?
- Wie nutzen Sie das Wissen über dieses Unternehmen?
- Geht es wirklich immer nur um den Preis?
- Was halten Sie von manipulativer Rhetorik im Vertrieb?
- Was davon können Sie bereits?

Erzählen Sie noch oder Fragen Sie ihre Kunden schon?

*Hier finden Sie das **Seminarkonzept mit einzelnen Modulen**. Die Module sind einzeln buchbar, je nach Wissenstand und Bedarf.*

Ziel

Kenntnisse im Bereich Vertrieb und Verkauf zu erweitern. Vorhandenes Wissen prüfen und verbessern. Erfolgreich und selbstsicher wie die TOP Verkäufer werden und die eigene Verkaufs-Vertriebspersönlichkeit entwickeln. Tipps und Tricks aus der Psychologie nutzen lernen.

Methoden

- Praktische Übungen
- Input Trainer
- Gruppenübung und Diskussion
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Individuelle Zusammenstellung der Module des Trainings je nach Bedarf
- Vor Ort Coaching bei der Umsetzung in Ihrem Alltag.

COM-INSTITUT

Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu Ihrem größten Erfolgsfaktor

Seminardauer: nach Bedarf

Zeit:

Ort:

Termin:

Kosten:

Inkl. Handout

Teilnahme Zertifikat