

A close-up photograph of a metal bolt head, showing its hexagonal shape and the surrounding metal threads.

Sales Plus

Sales- Strategien für Vertriebsexperten

Inhalt

Erfolgreiches Verkaufen ist das Ergebnis gelungener Kommunikation. Verkäufer kommunizieren immer mit dem gesamten System „Kunde“. Die tatsächlichen Entscheidungen werden, für den Verkäufer unsichtbar, hinter den Kulissen getroffen.

Konkret und projektorientiert:

1. Analyse der Kundensituation, 2. Entwicklung der Zielstrategie, 3. Umsetzung der Zielstrategie in Sprache und Verhalten, 4. Simulatortraining

Optional: Voucher

(Gutschein für je 2h individuelles Coaching)

Nutzen

- Frühzeitiges Erkennen von Entscheidungsstrategien
- Anwenden erfolgreicher Kommunikationsprofile
- Erlernen neuer Salestools durch Teamtransfer
- Schnelles identifizieren kundeninterner Abläufe
- Nachhaltige Sicherung von Erfolgen
- Stärkung des persönlichen Charismas

Methode

Workshop *PLUS* Coaching, Videoanalyse, Unterlagen

Dauer

3 Tage (Block oder einzelne Tage)
für 6-12 Teilnehmer