Firmenkunden für alle Vertriebsthemen begeistern und gewinnen – mit Cross-Selling, Verkaufsgeschichten und Emotionen zum Verkaufserfolg

MWB-24-dod

Zielgruppe

- Firmenkundenberater/innen
- Gewerbekundenberater/innen
- Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg
- Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen
- Ganzheitliche Vertriebschancen auch in Verhandlungssituationen immer nutzen

Inhalt

- Erfolgsfaktoren für aktiven (Cross-Selling) und passiven Verkauf (Cross-Buying)
  - Potenziale identifizieren – den Bedarf detektivisch entdecken und wecken
  - Verkauf emotionalisieren - mit Verkaufsstories und Kopfkino
  - Den Kunden kaufen lassen - Chancen und Problemlösungen konsequent aufzeigen
  - Abschlüsse planen und Geschäft verbindlich einfordern
- Verhandlungssituationen konsequent auch vertrieblich nutzen
  - Bock auf Verhandlungen – Vorbereitung und mentale Einstellung entscheidet
  - Preisherausforderungen strategisch und vertrieblich begegnen
- Ihre Praxisfälle reflektieren und vorbereiten

Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

Termin

Ort
Beilngries

Preis
760,00 €

Ansprechpartner
Bernd Orthmann
08461/650-1352
bernd.orthmann@abg-bayern.de
Sabrina Waldhier
08461/650-1353
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

Buchen

ABG