

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

MWB-25-dod

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- ✓ Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg
- ✓ Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen
- ✓ Ganzheitliche Vertriebschancen auch durch Verhandlungssituationen professionell erarbeiten und umsetzen

Inhalt

- ✓ Erfolgsfaktoren für aktiven und passiven Verkauf (Cross-Selling und Cross-Buying)
- ✓ Das Drehbuch für Verkauf - 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 - diese beinhalten Verkaufschancen
- ✓ Vorbereitung und mentale Einstellung entscheidet
- ✓ Preisherausforderungen strategisch und vertrieblich begegnen
- ✓ Ihre Praxisfälle reflektieren und vorbereiten

Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

€ **Preis**
800,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen