

Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG-25-dod

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung

Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern Ihren Ertrag durch ein strukturiertes Unternehmerjahresgespräch.
- ✓ Sie schöpfen die Geschäftspotenziale gezielt aus.
- ✓ Sie berücksichtigen die Unternehmer-Typologie im Rahmen einer kundenorientierten Gesprächsführung.

Inhalt

- ✓ Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess
 - ✓ Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung
 - ✓ Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen
- ✓ Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit
 - ✓ Die fachliche Vorbereitung
 - ✓ Die persönliche Vorbereitung
 - ✓ Die Unterlagen
- ✓ Der Unternehmer als Privatperson
 - ✓ Bedarfsfelder
 - ✓ Cross Selling - Ansätze
- ✓ Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen
 - ✓ Instrumente zur Geschäftsintensivierung
 - ✓ Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse
 - ✓ Das maßgeschneiderte Angebot
- ✓ Kundenorientierte Gesprächsführung
 - ✓ Unternehmer-Typologie
 - ✓ Kauf-Motive erkennen
 - ✓ Kundennutzen konkret formulieren
- ✓ Trend „Nachhaltigkeit“
 - ✓ Die Relevanz des Themas
 - ✓ Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
 - ✓ Vertriebsansätze ableiten
- ✓ Die Betriebsbesichtigung
 - ✓ Grundlagen
 - ✓ Worauf sollten Sie besonders achten?
 - ✓ Praxis - Checklisten
- ✓ After Sales Service
 - ✓ Zielsetzungen
 - ✓ Kundenbindung stärken
 - ✓ Empfehlungen generieren

Hinweis

Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

 **Termin**

 **Ort**
Grainau

 **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](#)

ABG  