

# Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

VFS-25-dod

## Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenbetreuer
- ✓ Gewerbekundenberater
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

## Ihr Nutzen

- ✓ Best-Practice-Ansätze zur Vertriebssteigerung entwickeln und nutzen
- ✓ Mit systematisch und strukturierten Ansätzen, ABC - Analyse und einem guten Selbstmanagement die Verkaufserfolge steigern
- ✓ Mit Methodik, Struktur und Kreativität Kunden proaktiv betreuen
- ✓ Persönliche Verbesserung durch individuelle Optimierungsziele und Aufgaben

## Inhalt

- ✓ Partner auf Augenhöhe: unternehmerisch denken, ziel- und ertragsorientiert handeln, die Abschlussicherheit stärken
- ✓ Aktiv, strukturiert, systematisch und angemessen das eigene Kundensegment bearbeiten
- ✓ Risikomanagement und Verkauf in Einklang bringen, die Anlässe verknüpfen, Sicherheit verkaufen
- ✓ Erfolgreich betreuen mit einem ganzheitlichen Verkaufsansatz
- ✓ Mentales Training für ein gutes Stimmungsmanagement, Selbstmotivation und Zielprogrammierung für Umsetzung und Abschluss
- ✓ Weiterentwicklung der Beziehungs-, Analyse-, Präsentations- und Abschlusskompetenz
- ✓ Mit Mehrwertberatung zum Verkaufserfolg - Cross-Buying-Ansätze erzeugen und Pakete packen

## 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**