Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

VFS-25001

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 pro-aktiv betreuen
- Persönliche Verbesserung durch individuelle Optimierungsziele und Aufgaben

Inhalt

- Partner auf Augenhöhe: unternehmerisch denken, ziel- und ertragsorientiert handeln, die Abschlusssicherheit 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)

Termin
22.07.2025 - 23.07.2025

Ort
Beilngries

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