

Verkaufserfolge im Firmenkundengeschäft steigern durch Weiterentwicklung der Verkäuferpersönlichkeit

VFS-26-dod

Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- ✓ 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)

 **Termin**

 **Ort**

 **Preis**
850,00 €



Ansprechpartner

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

Buchen