

Erzielen Sie mehr Abschlüsse im B2B!

In diesem Kurs zeigt Ihnen B2B-Experte Stephan Heinrich, wie Sie geschäftliche Kunden nicht nur seriös kontaktieren und von Ihren Ideen begeistern, sondern auch, wie Sie diese zu schnellen Entschlüssen verleiten. Lernen Sie, wie Sie Kunden so überzeugen können, Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen, bevor es diese überhaupt gibt oder sich diese gerade erst am Markt etablieren. Profitieren Sie

Ihr Nutzen Von Stephan Heinrichs Erfahrungen und erzielen bald eigene B2B-Erfolge.

Voraussetzungen

Profitieren Sie von Stephan Heinrichs Erfahrungen und erzielen bald eigene B2B-Erfolge.

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 340,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

8 Stunde(n)/Hour(s)

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen. Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

Seminarinhalte

- * Kursvorstellung: Verkauf an Geschäftskunden - Erfolgreiche Kommunikation mit Entscheidern und Einkäufern im B2B
- * Fünf Prinzipien für den erfolgreichen Verkauf an Geschäftskunden
- * Fünf Aufgaben die erfolgreiche Verkäufer im B2B umsetzen
- * Selektion von Wunschkunden
- * Perspektivwechsel: Was will Ihr Kunde?
- * Kundenakquise vorbereiten
- * Wie Sie den richtigen Gesprächspartner erreichen
- * Fragetechnik: Den Bedarf ermitteln
- * Fragetechnik: Den Bedarf konkretisieren
- * Psychologische Grundlagen: Wie man Augenhöhe bewusst herstellt
- * Das unwiderstehliche Angebot
- * Preisverhandlungen
- * Verkaufswerkzeuge
- * Vertriebsstrategie für Ihren Markt finden
- * Vertriebssteuerung
- * Quiz zum Kurs „Erfolg im Geschäftskundenvertrieb“

