

Erhöhen Sie geschickt die Zahl Ihre Vertragsabschlüsse

Je mehr Abschlüsse ein Vertriebsmanager zu verzeichnen hat, umso höher ist sein Wert. Für jeden der seine Abschlussquote steigern will, bietet dieser Kurs den richtigen Lern-Inhalt an. Erlernen Sie mit der learn2sell-Methode, wie Sie langfristig mehr Vertriebsverträge abschließen als bisher.

Sie lernen in diesem Kurs:

Ihr Nutzen
Empathisch auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden einzugehen
Ihre sozialen und methodischen Fähigkeiten zu erweitern
Empathisch auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden einzugehen, Ihre sozialen und methodischen Fähigkeiten zu erweitern, welche hilfreichen
Welche hilfreichen Werkzeuge Sie in Verkauf und Vertrieb anwenden können
Im Vertrieb vorausschauend zu denken
Im Vertrieb vorausschauend zu denken können und wie Sie im Vertrieb vorausschauend denken.

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 120,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

4 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: Verkaufs- und Vertriebsberater - Online Training
- * SWOT-Analyse - Nutzen für den Vertrieb
- * USP - Unique Selling Proposition
- * Zeit- und Zielgruppenmanagement - Lukrative Kunden gewinnen
- * Sender-Empfänger-Modell - Die optimale Präsentation
- * Die Anatomie eines Verkaufsargumentes - Kunden mit Rhetorik überzeugen
- * Mit dem Telefon im B2B-Markt neue Kunden gewinnen - Das Neukundengeschäft
- * Kundeneinwände abschlussorientiert behandeln
- * Die Preisverhandlung erfolgreich führen
- * Kaufsignale aktiv für den Auftragsabschluss einsetzen
- * Quiz zum Kurs „Vertriebs- und Verkaufsberater Online Training“

