

Vertrieb - Teil II

Der Erfolg eines Unternehmens ist abhängig von den Umsatzzahlen in der Vertriebsabteilung.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Vertriebsstrategien effizient einsetzen und Kunden langfristig binden können. Durch professionelles und sicheres Auftreten in Verkaufsgesprächen erzielen Sie erfolgreiche Verkaufsabschlüsse.

Inhalt

- Vertriebsstrategie
- Effiziente Vertriebssteuerung
- Langfristige Kundenbindung
- ABC-Priorisierung
- Bedarfsanalyse
- Verkaufsgespräche vorbereiten, zielorientiert durchführen und nachbereiten
- Kundenerwartung erkennen und erfüllen
- Schwierige Verkaufssituationen souverän meistern
- Preisverhandlung
- Abschlusstechniken
- Vertriebsmitarbeiter zielorientiert leiten

Lernziel

- Kunden gewinnen und langfristig binden
- Professionelles Auftreten in Verkaufsgesprächen
- Erfolgreiche Verkaufsabschlüsse
- Vertriebsstrategien erfolgreich anwenden

Methodik

- Experten-Input
- Praxisnahe Übungen
- Fallbeispiele
- Erfahrungs- und Wissensaustausch

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
- Assistenten mit Vertriebsverantwortung

Seminardauer

2,5 Tage

1. Tag: 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 Uhr – 17:00 Uhr

3. Tag: 09:00 Uhr – 13:00 Uhr

Teilnahmegebühr

1690,00 € zzgl. MwSt.

zzgl. Übernachtungskosten
(2011,10 € inkl. MwSt.)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet:

- Tagungskosten
- Arbeitsunterlagen
- Verpflegung

Übernachungskosten

Anreise am Seminartag: 226,00€
inkl. Verpflegung, zzgl. MwSt.

Anreise am Vortag: 339,00€
inkl. Verpflegung, zzgl. MwSt.

Veranstaltungsort


Maritim Hotel Bad Wildungen
Dr.-Marc-Straße 4
34537 Bad Wildungen


Stornobedingungen

Kostenfreie Stornierung bis zu 21
Tage vor Seminarbeginn

Jetzt anmelden!

 anmeldung@akademie-wissen.de

 06691 / 779 27 50

 06691 / 779 27 59