

Zielsetzung & Überblick

Dieses Seminar ist als Leitfaden für Vertriebsbeauftragte im Investitionsgüter- und Dienstleistungsbereich konzipiert. Es soll den Teilnehmern mehr Sicherheit bei der Akquisition verleihen, frühe Erfolge fördern, die Kundenbindung erhöhen und teure Blindleistung zu reduzieren helfen. Entlang des Vertriebsprozesses werden dazu Handlungsempfehlungen für die einzelnen Prozessschritte erarbeitet.

Kerninhalte des Seminars

- Account Management
- Vertrauensbildung im Vertrieb
- Grundlagen Kommunikation
- Charakter- und Kundentypologie
- Marketing für Vertriebsbeauftragte
- Elemente des Verkaufsgesprächs
- Management von Vertriebsprojekten
- Verhandlungs- und Abschlusstechniken
- Rollenspiele mit Videoaufzeichnung

Teilnehmer

Vertriebsbeauftragte ohne, oder mit geringer Erfahrung

Voraussetzungen

Keine

Nutzen der Teilnahme

Nach dem Besuch dieses Seminars wird der Teilnehmer u.a. in der Lage sein:

- einen Account effizienter zu managen
- Vertrauen leichter aufzubauen
- partnerorientiert zu kommunizieren
- Kunden besser zu verstehen
- Projekte sicherer zu akquirieren
- die Kosten unter Kontrolle zu halten
- seine Erfolgschancen zu erhöhen

Organisation

Dauer: 3 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Ort: nach Vereinbarung

Methode: f2f

Form: Seminar

Vorbereitung: nicht erforderlich.

Kontakt

Budweg-Consulting

Scharnhorststraße 149

28211 Bremen

Telefon: +49 421 233627

Tel-Mobil.: +49 171 7673597

E-Mail: info@budweg-consulting.de

Termine

Nach Absprache