

Impact-Selling-Extensive (ISE)

Vertrieb auf hohem Niveau

Überblick und Zielsetzung

„Impact-Selling-Extensive“ ist ein modular aufgebautes Vertriebstraining. Es ist konzipiert für den Verkauf auf höchstem Niveau und besteht aus vier Modulen. Die situative Handlungskompetenz für Anforderungen im Verkaufsprozess zu vermitteln ist das Ziel.

- Modul I: Akquisition
- Modul II: Investitionsplanung
- Modul III: Verhandlungsführung
- Modul IV: Projektsimulation

Die einzelnen Module werden an den Wissen- und Erfahrungsständen der Teilnehmerstände ausgerichtet. Sie sind in sich abgeschlossen, aber miteinander verknüpft. Somit können auch nur einzelne Module aus der Konzeption gebucht werden.

Detaillierte Informationen zu den einzelnen Modulen erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Organisation

Dauer: abhängig von den Vorkenntnissen der Teilnehmer

Teilnehmerzahl: max. 12

Ort: nach Vereinbarung

Methode: f2f

Form: Seminar

Vorbereitung: nicht erforderlich

Teilnehmer

Vertriebsbeauftragte für Investitionsgüter und Dienstleistungen

Voraussetzungen

Spaß am Vertrieb und den Willen letztlich die unbewusste Kompetenz im Vertrieb zu erreichen

Nutzen der Teilnahme

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

- im „Flow“ zu verkaufen
- sich positiv vom Wettbewerb zu differenzieren
- mit Geschäftsführerdenke zu agieren
- wertebasiert zu kommunizieren
- auf CEO- Level zu akquirieren
- bewusst Vertrauen aufzubauen
- psychologisch zu überzeugen
- Investitionen wirtschaftlich zu planen
- vorteilhafte Projektstrategien zu wählen
- komplexe Vertriebsprojekte zu managen
- Verhandlungen sicher zu führen
- Qualität und Quantität von Aufträgen zu erhöhen

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