

Vom Ingenieur zum Vertriebsingenieur

SEMINARZIEL

Deutschland steht als Industrieland für innovative und qualitativ hochwertige Produkte. Diese Produkte sind jedoch erklärungsbedürftig und verkaufen sich trotz technologischen Vorsprungs nicht von selbst. Dieses zweitägige Seminar gibt Ihnen einen Einblick, wie man sich im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen auf Herausforderungen zielgerichtet vorbereitet und strukturiert zum Verkaufserfolg gelangt.

INHALTE

- Kunden kaufen Nutzen keine Produkte
- SWOT Analyse - Alleinstellungsmerkmale - Wettbewerbsvorteile
- Telefonakquise
- Vorbereitung auf den Kundentermin
- Wahrnehmung und Verhalten des Kunden
- Prozesskommunikation
- Motive des Kunden erkennen - Bedarfsanalyse
- Produktpräsentation
- Führen durch Fragen
- Cross Selling
- Kosten - Nutzen - Verhandlung
- Preise - Rabatte
- Psychologie im Vertrieb
- Verkaufsabschluss - Konkrete Vereinbarung
- Fallbeispiel - Ausarbeitung - Präsentation als Gruppenarbeit

DOZENT Andreas Holl, Stutensee

ORT