

Erfolgreicher Vertrieb für kleine und mittelständische Unternehmen

Kunden kaufen Nutzen nicht Produkt

Kleine bis mittelständische Unternehmen nutzen ihr Potential, das sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen bietet, nicht aus, da Vertrieb und Vertriebskonzept wenig Beachtung finden. Mitarbeiter, die im Vertrieb nicht geschult sind, übernehmen die Tätigkeit nebenbei. Vertriebsmöglichkeiten, die den Umsatz erheblich steigern könnten, werden bei persönlichem sowie telefonischem Kontakt mit Kunden nicht umfassend genutzt.

Dieses vierstündige Seminar bietet Ihnen einen Einstieg in den strukturierten und erfolgreichen Vertrieb.

Ingenieurbüro Holl
Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Inhaber
0721 68067333
0157 39700133
aholl@ingenieurbuero-holl.de
www.ingbuero-holl.de



Themen:

Potentialanalyse
SWOT Analyse
Lage-Ziele-Maßnahmen

- Analyse des Kunden
- Analyse der Kundenstruktur
- Entscheidungswege
- Ansprechpartner
- Wettbewerbsvorteile
- konkrete Vereinbarung

Porter Ansatz
Das 3-Phasen Modell im Vertrieb

- Beziehungsphase
- Produktpräsentation
- Abschluss

Abschlussfragen / Trichtermethode
Zielgeführte Gesprächsführung
Ziel-Zeit Management
Führen durch Fragen
White Paper Selling
Motive erkennen
Bedeutung von Farben im Vertrieb
Value Selling
Challenger Sale
Kosten-Nutzen Verhandlung
Strategische Kundenentwicklung

Ziel:

Einstieg in den strukturierten Vertrieb

Grundlagen zum Entwickeln von eigenen Vertriebsstrategien und Vertriebskonzepten

Dauer: ca. 4 Stunden

Referent:
Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Schulungen, Consulting,
Verhandlungsführung, Vertriebskonzepte

