

## Effizienz steigern im Vertriebsinnendienst

*Kunden kaufen Nutzen nicht Produkt*

Teilnehmer an diesem Training lernen, wie man sich auf eine Gesprächsführung mit Kunden gezielt vorbereitet. Welche Cross Selling Möglichkeiten könnten sich ergeben? Wie erkenne ich die kaufentscheidenden Motive des Kunden? Wie führe ich den Kunden mit entsprechender Fragestellung zu konkreten Vereinbarungen?

Dieses vierstündige Seminar bietet Ihnen einen Einstieg in die zielgerichtete Kommunikation mit Ihren Kunden.

Ingenieurbüro Holl  
Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl  
Inhaber  
0721 68067333  
0157 39700133  
[aholl@ingenieurbuero-holl.de](mailto:aholl@ingenieurbuero-holl.de)  
[www.ingbuero-holl.de](http://www.ingbuero-holl.de)



## Themen:

SWOT Analyse

Lage-Ziele-Maßnahmen

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

Aufbau/Ablauf von Telefonaten

Info oder Spam

3-Phasenmodell der Gesprächsführung

Durch offene Fragen zum Ziel

Motive erkennen

Führen durch Fragen

Ja/Nein Fragen

Die Trichtermethode

Konkrete Vereinbarungen

Vertikale Integration

Cross Selling

## Ziel:

**Strukturierte Kundenakquise,  
konkrete Vereinbarungen,  
Mehrwertverkauf, Cross Selling**

**Grundlagen zum Entwickeln von  
eigenen Vertriebsstrategien und  
Vertriebskonzepten**

**Dauer: ca. 4 Stunden**

Referent:

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Schulungen, Consulting,  
Verhandlungsführung, Vertriebskonzepte

