

Nutzenorientiertes Verkaufen

Erfahren Sie, warum Ihr Kunde kauft, was seine wirklichen Erwartungen sind und wie Sie den Kaufvorgang steuern.



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie lernen sich bei tatsächlichen Entscheidungsträgern zu positionieren und diejenigen zu identifizieren, die scheinbar entscheidungsberechtigt sind ▪ Sie erkennen die 2 Haltungen, die zum Verkaufserfolg führen und die 2, die den Erfolg verhindern ▪ Sie lernen, wie Sie in zähen Verhandlungen weiterkommen können ▪ Wie Sie vermeiden, einen Auftrag zu übernehmen, den Sie nicht haben wollen ▪ Wie Sie Signale erkennen, die anzeigen, dass der Abschluss in Gefahr ist ▪ Wie Sie Verkaufsleistungen steigern und zuverlässige Forecasts erstellen
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verkaufsleiter, Verkäufer, Account Manager, Backoffice Mitarbeiter, Projektmitarbeiter ▪ Geeignet für alle Branchen mit erklärungsbedürftigen, hochpreisigen Produkten und Dienstleistungen
<p>Ziele Ergebnisse</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie erkennen den wirklichen Kundennutzen ▪ Sie verstehen die Erwartungshaltungen der einzelnen Mitglieder des Buying Teams ▪ Sie erhalten die Handlungsfreiheit in Projekten, die Sie benötigen um aktiv das Projekt zu treiben
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 Tage
<p>Gruppengröße</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ max. 12 Teilnehmer, die ihre aktuellen und vor allem kritischen Projekte mitbringen und diese im Workshop weiter entwickeln
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot