

Verkaufen auf Vorstandsebene

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie Kontakte zum Vorstand Ihres Kunden aufbauen, Ihr Geschäft ausbauen und dabei Spaß haben.



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fünf Kriterien beim Umgang mit dem Vorstand ▪ Übung: Wie ist das Persönlichkeitsprofil eines Vorstandes ▪ Das Netzwerk und andere Mitspieler im Umfeld ▪ Ziele beim ersten Termin mit dem Vorstand ▪ Arbeit vor dem ersten Kontakt; Erstkontakt per Brief ▪ Entwerfen von Briefen, die den Vorstand neugierig machen ▪ Der erste Anruf - wie bekomme ich Aufmerksamkeit? ▪ Wie manage ich meine Chefs bei Vorstandsterminen? ▪ Auswertung
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfahrene Verkäufer und Verkaufsleiter, geeignet für alle Branchen
<p>Ziele</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sie sind ein wertvoller Gesprächspartner bei den Vorständen Ihrer Kunden ▪ Sie sind sicher im Kontakt mit Vorständen und Direktoren ▪ Sie wissen, wie Sie richtig mit dem Vorstandsekretariat umgehen ▪ Sie sprechen und verstehen die Sprache der Entscheider ▪ Sie erzielen mehr Verkaufserfolge durch Arbeit mit der Entscheidungsebene
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Tag
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot