

### Ihr Nutzen

### Voraussetzungen

Keine

### Preis pro Teilnehmer

EUR 280,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

### Hinweise

7 Std 47 min

### Seminardauer

7,47 Stunde(n)/Hour(s)

Version:

### Seminarinhalte

- \* Fünf Prinzipien für den erfolgreichen Verkauf an Geschäftskund\*innen
- \* Fünf Aufgaben, die erfolgreiche Verkäufer\*innen im B2B umsetzen
- \* Selektion von Wunschkund\*innen
- \* Perspektivwechsel: Was wollen Ihre Kund\*innen?
- \* Akquise von Kund\*innen vorbereiten
- \* Wie Sie die richtigen Gesprächspartner\*innen erreichen
- \* Fragetechnik: Den Bedarf ermitteln
- \* Fragetechnik: Den Bedarf konkretisieren
- \* Das unwiderstehliche Angebot und Verkaufswerkzeuge
- \* Vertriebsstrategie für Ihren Markt finden
- \* Vertriebssteuerung
- \* Preisverhandlungen
- \* Psychologische Grundlagen: Wie man Augenhöhe bewusst herstellt
- \* Erfolg im Geschäftskund\*innenvertrieb Plus

