

Ihr Nutzen

Preis pro Teilnehmer

EUR 280,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

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

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

Voraussetzungen

Keine

Hinweise

7 Std 47 min

Version:

