

Ihr Nutzen

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 100,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Hinweise

4 Std 12 min

Seminardauer

4,12 Stunde(n)/Hour(s)

Version:

Seminarinhalte

- * SWOT-Analyse: Nutzen für den Vertrieb
- * USP: Unique Selling Proposition
- * Zeit- und Zielgruppenmanagement: Lukrative Kund*innen gewinnen
- * Sender-Empfänger-Modell: Die optimale Präsentation
- * Die Anatomie eines Verkaufsargumentes: Kund*innen mit Rhetorik überzeugen
- * Mit dem Telefon im B2B-Markt neue Kund*innen gewinnen: Das Neukund*innengeschäft
- * Kund*inneneinwände abschlussorientiert behandeln
- * Die Preisverhandlung erfolgreich führen
- * Kaufsignale aktiv für den Auftragsabschluss einsetzen
- * Steigern Sie Ihren Verkaufserfolg Plus

