## >>

# **Vertriebs- und Verkaufsberater Training**

**E-Learning** 



Erhöhen Sie geschickt die Zahl Ihre Vertragsabschlüsse

Je mehr Abschlüsse ein Vertriebsmanager zu verzeichnen hat, umso höher ist sein Wert. Für jeden der seine Abschlussquote steigern will, bietet dieser Kurs den richtigen Lern-Inhalt an. Erlernen Sie mit der learn2sell-Methode, wie Sie langfristig mehr Vertriebsverträge abschließen als bisher.

Sie lernen in diesem Kurs:

Embattisch auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden einzugehen Voraussetzungen

Finder gerind in die sein der Mehrer kunden einzugehen, Ihre sozialen weitern weitern

Markhengei 6 b i w overdas 6 a chavemid bzun odernike können und wie Sie

im Vertrieb vorausschauend denken.

### Preis pro Teilnehmer

EUR 120,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

#### Seminardauer

4 Stunde(n)/Hour(s)

#### Seminarinhalte

- \* Kursvorstellung: Verkaufs- und Vetriebsberater Online Training
- \* SWOT-Analyse Nutzen für den Vertrieb
- \* USP Unique Selling Proposition
- \* Zeit- und Zielgruppenmanagement Lukrative Kunden gewinnen
- \* Sender-Empfänger-Modell Die optimale Präsentation
- \* Die Anatomie eines Verkaufsargumentes Kunden mit Rhetorik überzeugen
- \* Mit dem Telefon im B2B-Markt neue Kunden gewinnen Das Neukundengeschäft
- \* Kundeneinwände abschlussorientiert behandeln
- \* Die Preisverhandlung erfolgreich führen
- \* Kaufsignale aktiv für den Auftragsabschluss einsetzen
- \* Quiz zum Kurs "Vertriebs- und Verkaufsberater Online Training"

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen. Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

