



Verkaufskompetenz für den Außendienst In herausfordernden Märkten sicher zum Abschluss

Dieser Workshop liefert Ihnen das Rüstzeug, damit Sie Ihre Verkaufsaktivitäten noch gezielter und erfolgreicher durchführen. Unmittelbar nach der interaktiven Veranstaltung werden Sie sowohl aktuellen Entwicklungen als auch klassischen Anforderungen des Außendienstgeschäfts in optimierter Weise begegnen.

Themenüberblick

- Anspruchsgruppen des Verkaufsprozesses identifizieren
- Zielorientiert per Telefon Gesprächstermine vereinbaren
- Mehr als nur Produkte/Dienstleistungen verkaufen: Finden Sie im strukturierten Gespräch heraus, was Ihr Gesprächspartner wirklich will
- Einwände behandeln und Abschlussquote erhöhen
- Preisverhandlungen sicher und lösungsorientiert führen
- Einfache Hilfsmittel zur besseren Selbstorganisation einsetzen

Veranstaltungsziele

Der Markteintritt neuer Wettbewerber, der zunehmende Preisdruck sowie die gesteigerte Marktmacht der Käufer sind Beispiele, die für viele Unternehmen den Wandel im Vertrieb kennzeichnen. Aufgrund der sich verändernden Rahmenbedingungen nehmen auch die an den Außendienst gestellten Anforderungen immer weiter zu.

In diesem Workshop trainieren wir mit Ihnen praxisnah den Umgang mit bewährten Konzepten und Instrumenten für den Verkaufsaußendienst. Diese liefern Ihnen selbst auf neue Herausforderungen die passenden Antworten. Wir schaffen mit Ihnen die Voraussetzungen, dass Sie durch sofortige Praxisanwendung der Lerninhalte die Qualität und Effizienz Ihrer Außendiensttätigkeit weiter verbessern.

Teilnehmernutzen

Sie führen Ihre Verkaufsgespräche mit dem im Workshop zusammengestellten Werkzeugkasten umgehend strukturierter und zielsicherer zum Abschluss. Gleichzeitig schaffen wir mit Ihnen die Voraussetzungen, um schnellere Verkaufserfolge zu verzeichnen und somit Zeit für neue Projekte zu gewinnen.

Zielgruppe

Unser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus

Verkauf,
Vertrieb,
Marketing und
Produktmanagement,

Die erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen im B2B Geschäft bzw. an öffentliche Institutionen (z.B. Krankenhäuser, universitäre Forschungseinrichtungen) vertreiben.

Dauer

4 Tage: unterteilt in 2 Blöcke zu je 2 Tagen

Termine und Preise

Auf Anfrage

Referent und Moderator (m/w/d)

N.N.

© 2022 CONSILIO ET OPERA GMBH