

Trainingsziele

VERTRIEBSTRAINING MIT SELBSTORGANISATION

Am Ende des Trainings

- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens und der eigenen Zielsetzung für ihren Verkaufserfolg bewusst und sie können konkrete Ziele formulieren.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, ihre Kunden nach bestimmten Kriterien in verschiedene Gruppen zu selektieren.
- ⊙ wissen die Teilnehmer sich so zu organisieren, dass ihre Planung (Gesamtplanung, Tagesplanung etc.) eine genau auf die einzelnen Kundengruppen abgestimmte Besuchsfrequenz ermöglicht.
- ⊙ können die Teilnehmer ziel- und kundenorientierte Gesprächsstrategien entwickeln und umsetzen.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, sich genau auf die Gesprächspartner einzustellen und gezielt Informationen zu gewinnen.
- ⊙ können die Teilnehmer durch motivorientierte Nutzenformulierungen überzeugend argumentieren und auf Argumente der Kunden ziel- und partnerorientiert reagieren.
- ⊙ sind die Teilnehmer deutlich präsenter und begeisternder in ihren Verkaufsgesprächen und können mit verschiedenen auch schwierigen Situationen im Verkauf flexibler und lösungsorientierter umgehen.