VERKAUFSTRAINING AUSSENDIENST B2B

Ich Tarzan – Du Jane? Eine Verkaufsschulung für alle im persönlichen Firmenkunden-Kontakt. Wir schwingen mit Lianen durch alle Verkaufsphasen und Techniken. Mal rauf, mal runter.

Umsatzziele, Budget-Vorgaben, Terminvorgaben, Provisionsdruck, Kundenrapporte… Der Markt schreit nach mehr und mehr. Aber wie können Sie im Verkauf all dem gerecht werden? Als Verkäufer ist man oft Richter zwischen Firma und Kunde – beide Interessen unter einen Hut bringen? – Nicht immer einfach.

Mögliche Inhalte

- Einstellung und Motivation im Verkauf steigern
- Verständnis schaffen für den Innendienst
- Menschen- und Kundentypologien unterscheiden können INSIGHTS MDI©
- Verkaufen mit Struktur: Die 8 Verkaufsphasen
- Analyse der Gesprächsvorbereitung
- Anruf bei Entscheider. Terminieren mit dem Buying Center
- Verkaufen vs. Beraten
- Körpersprache trainieren
- Kundenbedürfnisse besser erkennen
- Gesprächsführung behalten mittels Fragetechniken
- Aktives Zuhören trainieren
- Argumentationskatalog erweitern
- Einwandbehandlung trainieren
- Sicherheit in Preisverhandlungen steigern / ROPA Modell
- Abschlussstärke trainieren
- Sinnvoller Einsatz von Verkaufshilfen kennenlernen
- Kaufsignale besser erkennen
- Die Kaufbereitschaft aktiv testen
- Zusatzverkäufe fördern
- Kunden verblüffen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- After Sales und Einsatz von CRM