

Der Vertriebscoach

Pappelallee 88
10437 Berlin

Seminar

Ich will kaufen!

Wie Sie Ihre Kunden dauerhaft überzeugen.



Bei der immer größer werdenden Anzahl von Produkten und Anbietern, wird es für den Verkäufer immer schwieriger sich klar beim Kunden zu positionieren. Stichworte wie Verdrängungswettbewerb, Preisdiskussionen und Kernkompetenz werden immer häufiger von Verkäufern angeführt wenn es darum geht schwierige Situationen zu erklären.

Das was früher immer funktionierte, mit Dynamik, einem guten Produkt und einem klaren Ziel den Kunden zu überzeugen gerät heute immer mehr ins Wanken. Der Verkäufer von heute muss in der Lage sein ein professionelles Beziehungsmanagement zu seinen Klienten aufzubauen. Entscheidungsprozesse der Kunden müssen analysiert und in konkrete Ziele und Aktionspläne übersetzt werden. Diese individuellen Bedürfnisse beanspruchen Nähe und Vertrauen, beides Faktoren die durch den Beweis von fachlicher- sozialer Kompetenz zur Zufriedenheit und Bindung führen. Die Fähigkeit die eigenen Stärken und Potentiale, sowie die Bedürfnisse Ihrer Kunden systematisch wahr zu nehmen und diese optimal zu nutzen sind immer öfter die entscheidenden Wettbewerbsvorteile und somit Grundlage einer dauerhaften Kundenbeziehung.

Erfahren Sie in diesem Spezialseminar wie Sie:

- 🔴 Einblick in die Wertestruktur Ihrer Kunden erhalten.
- 🔴 Unter Stress und in schwierigen Verhandlungssituationen agieren und angemessen reagieren können.
- 🔴 Wie Sie auch bisher hoffnungslose Fälle gekonnt für sich gewinnen.
- 🔴 Wie Sie mit einem völlig neuem Konzept herausfinden was Ihr Kunde wirklich will.
- 🔴 Wie Sie einfach durchschauen warum Ihr Kunde Entscheidungen fällt und diese gezielt in Nutzenkonzepte umsetzen können.
- 🔴 Wie Sie in jeder Phase des Verkaufs glaubwürdig und vertrauensvoll sind.
- 🔴 Wie Sie Ihrem Kunden bereits nach kurzer Zeit Ihr Produkt nutzengerecht präsentieren.
- 🔴 Wie Sie ein wirklicher Nutzenbringer werden.

Seminarpreis:

Dauer: 1 Tag

Jörg Laubrinus
DER VERTRIEBSCOACH

Pappelallee 88
10437 Berlin
Telefon 030 - 473 77 93 - 0
Telefax 030 - 473 77 93 - 20
laubrinus@dervertriebscoach.de
www.dervertriebscoach.de