

Der Vertriebscoach

Pappelallee 88
10437 Berlin

Seminar

Neukundentermine auf Abruf

Praxiserprobte Konzepte, sofort anwendbar.



Die wenigsten Verkäufer favorisieren die so genannte Kaltakquise. Wenn allerdings nicht neu akquiriert wird und im gleichen Maße auch die systematische Erarbeitung von qualifizierten Empfehlungen vernachlässigt wird, ergibt sich nach relativ kurzer Zeit ein tödlicher Kreislauf. Natürlich gibt es Möglichkeiten sich durch Einsatz von Telefonmarketingkräften, sowie dem Besuch von wirklich guten Terminierungsseminaren zum „Terminator“ zu entwickeln. Naturgemäß möchten jedoch Verkäufer keine Ablehnung sondern eher Zustimmung erfahren. Das Abwarten jedoch, ob mir ein Kunde Empfehlungen gibt, oder ob ich durch eine Hauruckaktion zu neuen Kundenterminen komme hat sich als nicht sinnvoll und nicht professionell erwiesen. Lernen Sie die Erfolgsgeheimnisse von Spitzenverkäufern kennen und die Termine werden Ihnen zufliegen.

Erfahren Sie:

- 🔴 Wie Sie durch systematisches und verkaufpsychologisch sinnvolles Vorgehen hochwertige Empfehlungen erhalten.
- 🔴 Wie Sie in den Verkaufskreislauf Empfehlung, Erstgespräch, Abschluss, Empfehlung gelangen.
- 🔴 Die richtigen Zeitpunkte für Empfehlungsnahme, sowie die professionelle Empfehlungsansprache.
- 🔴 Den Aufbau eines systematischen Empfehlungsnetzwerkes.
- 🔴 Wie Sie es erreichen, dass Ihre Kunden zu Netzwerkpartnern werden.
- 🔴 Wie Sie Kundeninformationsveranstaltungen durchführen.
- 🔴 Wie Sie in der Öffentlichkeit an Ansehen und Reputation gewinnen.
- 🔴 Wie Sie es erreichen, dass Interessenten um einen Termin mit Ihnen bitten!

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