



Virtual Classroom

Erfolgreich verkaufen in der Krise

Stellen Sie sich jetzt im Vertrieb neu auf!

Die Krise verändert die Arbeit im Vertrieb. Es sind neue Vorgehensweisen und klare Konzepte für den Umgang mit den Kunden gefragt, um Kunden und Aufträge zu gewinnen. Von der Leadgenerierung bis zum Abschluss wird in diesem Seminar aufgezeigt, wie Sie auch in diesen schwierigen Zeiten erfolgreich im Vertrieb sind.

Buchungsnummer

31454

Lerndauer

Seminarzeit sind 16 Stunden = 2 Tage
12 Stunden – 3 Webinare à 4 Stunden
4 Stunden – Arbeit im Forum: Einarbeitung, Bearbeitung von Aufgaben, Interviewbogen, Arbeitszetteln und Ansehen der Arbeitsmaterialien

alternativ:

4 x 4 Stunden interaktives Webinar
Forum als Zusatz nicht als Bestandteil des Seminars

Preis

Individuell auf Anfrage

 **Lernziele**

- ✓ Umgang mit den Veränderungen im Kundenkontakt
- ✓ Strategien, um den Vertriebsprozess für die Herausforderungen zu rüsten
- ✓ neue Konzepte zur Leadgenerierung für den Vertrieb
- ✓ Methoden zur Leadqualifizierung
- ✓ Kunden gezielt zu mehr Umsatz entwickeln
- ✓ Wege, das Buying Center zu gewinnen
- ✓ auch digitale Medien führen direkt zum Kunden
- ✓ mit SPIN-Selling den Kunden mit Fragen zur Entscheidung führen
- ✓ Erfolgsfaktoren für sichere Verhandlungsführung
- ✓ Kunden vom Erstkontakt bis zum Vertrag sicher zum Abschluss führen

 **Inhalte**

- wie die Krise den Vertriebsprozess verändert
- Leadgenerierung: der Weg zu neuen Interessenten
- Pipeline-Management: vom Lead zur Opportunity
- durch gezielte Kundenentwicklung Vertriebsergebnisse steigern
- Videokonferenz oder ein Termin vor Ort
- Verhandlungen strukturiert vorbereiten und führen
- nach dem Termin ist vor dem Abschluss

