



DAS PRAXISORIENTIERTE VERKAUFSTRAINING

VERKAUFEN + ZEIT

In diesem Verkaufstraining erwarten Sie konkrete und praxistaugliche Instrumente sowie Leitfäden zur Gestaltung aller wichtigen Gesprächsarten im Umgang mit Kunden sowie Hilfsmittel, um Ihre persönliche Wirkung in Präsentationen und Vorträgen gewinnbringend zu steigern.

Motiviert?

- ✓ Gesprächseinstieg beim Kunden
- ✓ Ausbau der persönlichen Wirkung am Telefon (Neukundenakquise, aktive Kundenbetreuung)
- ✓ Bewusste und aktive Gesprächsführung zur Bedarfsermittlung
- ✓ Angebotsvorstellung inkl. Preisverhandlungen
- ✓ Stärkung der Abschlussfähigkeit beim Kunden
- ✓ Optimale und aktive Kundenbetreuung, um das höchste Ziel zu erreichen: Die Weiterempfehlung!
- ✓ Wirksame Reklamationsbehandlung
- ✓ Erfolgreiche Verhandlungen mit Buying Center
- ✓ Effiziente Gestaltung von Ausschreibungen (Submissionen)



Das Verkaufstraining vermittelt sofort umsetzbare und wirkungsvolle Denkanstösse, damit Sie die Trainingsinhalte bereits am nächsten Tag anwenden können. In 6 Trainingstagen entfalten Sie sich zu einer zeit- und zielbewussten Verkaufspersönlichkeit, die ihre persönliche Wirkung maximal einsetzen und in anspruchsvollen Kundensituationen bewusst kommunizieren kann.

IHR NUTZEN



Persönliche Leistungssteigerung



Kommunikation aktiv und bewusst erleben

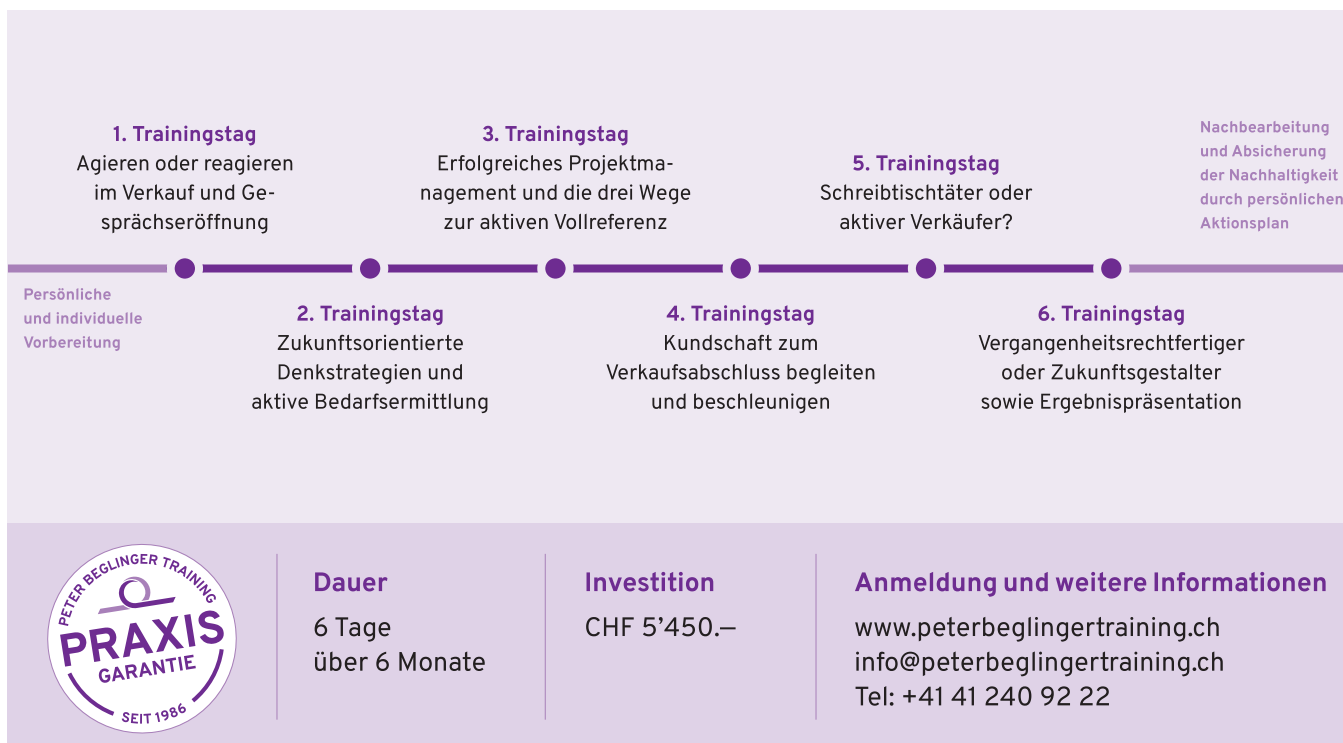


Ergebnisorientierter Verkaufsstil



Vorbildliches Zeitmanagement und Erhöhung der Verkaufseffizienz

UNSERE TRAININGSROUTE



ÜBER DIE PETER BEGLINGER TRAINING AG

Seit 1986 haben sich über 8'000 Fach- und Führungskräfte aus mehr als 1'000 Firmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz für das etablierte Peter Beglinger Training entschieden. Denn für das Können gibt es nur einen Beweis: **ES TUN!**