

“Unser Umsatz steigt kontinuierlich, seitdem wir unsere Präsentationen dem Kommunikationsstil unserer Kunden anpassen. Jetzt verkaufen unsere Vertriebsleute direkt an die wirklichen Entscheider!”

VERTRIEBSLEITER INTERNATIONAL

Executive Impact ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- Verstärkt Führungskräfte zu kontaktieren, um für Entscheidungen höhere Hierarchieebenen im Kundenunternehmen zu erreichen.
- Sich die Zustimmung der Führungskräfte zu sichern, um eine größere Zahl umsatzstarker Geschäfte abzuschließen.
- Die Qualität der Kommunikation mit Führungskräften wesentlich zu verbessern, um schneller Verkaufschancen voranzubringen.
- Die Fertigkeiten Ihrer Verkäufer so zu verbessern, dass sie jede Verkaufs-Präsentation vor dem Top-Management erfolgreich & selbstbewusst durchführen.
- Den Nutzen und den Wert interner Besprechungen mit dem Führungs-Stab zu erhöhen.

EXECUTIVE
IMPACT
KONZEPTORIENTIERTES
VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

Executive Impact

KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Alle Mitglieder Ihres Unternehmens, die im Verkaufsprozess mit Führungskräften interagieren: von der Vertriebsunterstützung, über den Außendienst bis hin zum Management mit direktem Kundenkontakt.

Das Verständnis Ihrer Mitarbeiter dafür, wie Einzelpersonen ihre Entscheidungen treffen, beschleunigt den Kaufvorgang wesentlich und verdeutlicht, welche Schritte im Verkaufsprozess anstehen!

ZUSAMMENFASSUNG

Dieses Training bietet Ihnen eine Vorgehensweise im Verkaufsgespräch, welche die Entscheidungs- und Kaufpräferenzen von Führungskräften berücksichtigt.

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Dieses Programm liefert Ihnen ein besseres Verständnis und eine Strategie für folgende Herausforderungen:

Wie kann ich die Aufmerksamkeit meines Gegenübers in der direkten Kommunikation in kurzer Zeit erzielen? Wie kann ich meine Informationen so platzieren, dass sich beide Seiten schneller entscheiden beziehungsweise einigen und damit den Verkaufsprozess voranbringen?

MHI Global hat aus seiner zweijährigen Studie mit fast 1.700 Führungskräften erfahren: Kommunikation auf der Führungsebene ist am effektivsten, wenn sie an eine von fünf möglichen Entscheidungsarten angepasst ist!

Executive Impact stellt diese fünf Entscheidungsarten vor. Unsere Teilnehmer werden daraufhin geschult, schnell den jeweils individuellen Entscheidungsstil bei Ihren Kunden zu identifizieren.

Sie erhalten eine Strategie, die gewonnenen Verkaufsinformationen in einer erfolgversprechenden Art und Weise aufzubereiten.

Passen Sie Ihr Verkaufsmeeeting dem individuellen Entscheidungsstil einer Führungskraft an und erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, die Zustimmung der Entscheidungsträger zu erhalten.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Executive Impact unterstützt Ihren Außendienst darin:

- Die Präferenzen der Führungskräfte hinsichtlich Informationsverarbeitung & Entscheidungsfindung Ihrer Kunden besser zu verstehen.
- Mit gestärktem und großen Selbstvertrauen mit den Führungskräften des Top- Managements zu kommunizieren.
- Jedes Meeting mit Führungskräften so nachzubereiten, dass sich die Verkaufsmöglichkeit angemessen und erfolgreich weiterentwickelt.

LEADING TO GROWTH.

Executive Impact unterstützt Ihre Vertriebsmanager und das Top-Management darin:

- Zu gewährleisten, dass Ihre Verkäufer bei Präsentationen und in Verkaufsgesprächen mit Top-Entscheidungsträgern Ihrer Kunden sicher sind und sich wohlfühlen.
- Die Erfolgspraktiken in Bezug auf jeden Entscheidungsstil zu sammeln und dieses Wissen dann mit Ihrem Verkaufsteam zu teilen.



NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY.

SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an emea.academy@mhiglobal.com senden.



Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf