



„Seit wir Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching nutzen, weiß ich ganz genau wie ich mit dem Vertriebsteam kommunizieren muss, um Sie gezielt anzuleiten. Das Programm zeigte mir, Umsatzziele richtig zu betrachten, die entscheidenden Fragen zu stellen und meinem Team zu helfen, die Warnsignale im Vertrieb zu überwinden.“

VERTRIEBSLEITER INTERNATIONAL

Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen die Ziele hat:

- Den Prozess Konzeptorientiertes Verkaufen kontinuierlich und verstärkt durchzuführen.
- Das Verständnis für das Konzept des Programms zu verbessern.
- Das Green Sheet Instrument kontinuierlich bei allen Verkaufsgesprächen anzuwenden.
- Perfekt vorbereitet in Verkaufsgespräche zu gehen.
- Das Verkaufsverhalten oder die Vertriebstätigkeiten zu fördern, die Ihre Verkaufsmöglichkeiten durch den Trichter bewegen.

Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Coaching Modul ist der Besuch des Moduls Konzeptorientiertes Verkaufen

KONZEPT-ORIENTIERTES VERKAUFEN COACHING
KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching

KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Alle Mitarbeiter Ihrer Vertriebsorganisation, die dafür verantwortlich sind, dass der Prozess Konzeptorientiertes Verkaufen von MHI Global genutzt und übernommen wird sowie all diejenigen, die als Mentor für andere Mitglieder Ihres Vertriebsteams wirken.

ZUSAMMENFASSUNG

Dieses Seminar bietet Ihrer Organisation eine verständliche Strategie, das Programm Konzeptorientiertes Verkaufen tiefgreifend zu übernehmen und voranzutreiben.

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Um diesen optimalen Verlauf Ihres Verkaufsvorgangs zu unterstützen, trainiert das Coaching-Programm Ihre Vertriebs- und Team-Leiter zum einen darin, die Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern zu verbessern und zum anderen ein ganzheitliches Verständnis dafür zu entwickeln, wie die Konzepte und Terminologien verwendet werden können.

Mit Hilfe dieses Coachings entwickelt Ihr Unternehmen Experten die es genau verstehen, die Methoden optimal anzuwenden und die Konzepte noch besser umzusetzen. Ihr Vorteil daraus?

Ihre Vertriebsmitarbeiter erhalten verbesserte, aussagekräftige Informationen und verbindliche Zusagen Ihrer Interessenten bei jedem Verkaufsgespräch.

Unsere Experten von MHI Global liefern Ihrer Organisation eine klare Vorgehensweise, mit dem Sie die Green Sheets effektiv bewerten und übertragen sowie Strategien erarbeiten können, die Ihre Coachingmöglichkeiten mit einzelnen Vertriebsmitarbeitern oder Ihrem gesamtem Team maximieren.

Durch die verbesserten Methoden – die Art, wie Sie das Programm Konzeptorientiertes Verkaufen umsetzen und vertiefen – ziehen Ihre Vertriebsleiter folgenden Nutzen:

Sie können Ihr Verkaufsteam durch das richtige Kommunikationsverhalten so leiten und sicherstellen, dass jede Konversation produktiv ist.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Konzeptorientiertes Verkaufen ermöglicht es Ihrem Vertrieb:

- Das Konzept, den Prozess und die Terminologie des Programms Konzeptorientiertes Verkaufen kontinuierlich zu trainieren und zu verstärken.



LEADING TO GROWTH.

Konzeptorientiertes Verkaufen ermöglicht es Ihrer Vertriebsleitung und Ihrer Geschäftsführung:

- Ein tiefgründiges Verständnis für die Prozesse und Konzepte des Programms zu entwickeln.
- Sicherzustellen, dass der Prozess Konzeptorientiertes Verkaufen richtig genutzt und angewendet wird.
- Ihre Verkaufsmitarbeiter in den Strategien fortzubilden, dass sie wichtige Verkaufs- und Umsatzmöglichkeiten richtig und gezielt verfolgen.

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