

“Das Green Sheet des Konzeptorientierten Verkaufens fokussiert uns darauf, was wir im Meeting erreichen möchten. Wir gehen jetzt mit einem größeren Erfolgsergebnis aus unseren Kundengesprächen.”

DIRECTOR OF BUSINESS MANAGEMENT

Konzeptorientiertes Verkaufen ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- Sich gemäß einem definierten Kommunikationsplan zu einer kundenzentrierten Organisation zu entwickeln.
- Sich durch die Art und Weise Ihrer Kundenkommunikation vom Wettbewerb abzuheben.
- Die Professionalität Ihrer Verkäufer und deren Interaktionen mit Kunden zu stärken.
- Ihre Mitarbeiter bereichsübergreifend in Ihre Kundenmanagement-Strategie einzubinden.
- Kunden-Meetings produktiv und mit messbaren Ergebnissen abzuschließen.
- Sicherzustellen, dass Ihre Verkaufschance mit jedem Kunden-Gespräch und -Meeting dem erfolgreichen Abschluss einen Schritt näher kommt.
- Ihre Kundenbeziehung langfristig zu stärken.

KONZEPT-ORIENTIERTES VERKAUFEN
KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

Konzeptorientiertes Verkaufen

KONZEPTORIENTIERTES VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Konzeptorientiertes Verkaufen betrifft alle Angestellten in Ihrer Organisation, die regelmäßig in Kundenkontakt stehen: Außendienstmitarbeiter, Kundenservice und Sales Support, Account Manager, Business Development Manager, Vertriebsingenieure und Management.

ZUSAMMENFASSUNG

Jedes Gespräch mit einem Kunden ist zu wichtig, als es dem Zufall zu überlassen.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Verkäufer darin, sich auf diese wertvolle Zeit mit dem Kunden bestmöglich vorzubereiten. Die Ergebnisse sind zielgerichtete Meetings und Win-Win-Resultate.

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Um einen Kunden erfolgreich zu erreichen, müssen Sie wissen, was ihn bewegt - und seine Sprache sprechen.

Will man eine wettbewerbsfähige Vertriebsmannschaft auf höchstem Niveau entwickeln, muss jede Interaktion mit dem Kunden das Verkaufsprojekt voranbringen oder die Kundenbeziehung verbessern.

Trifft ein Verkäufer auf einen Kunden, laufen stets zwei unterschiedliche Prozesse ab: Der Verkaufs- und der Kaufprozess. Um diese beiden Prozesse erfolgreich zu vereinen, muss der Verkäufer gezielt die richtigen Fragen stellen und dem Kunden zuhören und dies gleichzeitig in seinen eigenen Verkaufsprozess integrieren.

Unser Programm unterstützt Ihren Vertrieb, Kundengespräche systematisch, professionell und zielgerichtet vorzubereiten und beide Prozesse miteinander in Einklang zu bringen. Es erweitert die Methoden und Fähigkeiten Ihrer Verkäufer bei jeder Kundenkommunikation: Ob in einer Besprechung mit mehreren Teilnehmern oder im spontanen Gespräch mit dem Kunden.

Es bietet eine einfache, leicht umsetzbare Ablaufstruktur für jeden Mitarbeiter Ihres Unternehmens, der in direktem oder indirektem Kundenkontakt steht. Es gibt in der Kundenkommunikation keine auf alle Gespräche übertragbare Standardlösung.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Ihre Verkäufer, die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich zu erfassen, sich an diesen zu orientieren und ihm somit individuelle und effektive Lösungen zu bieten. Nur so lässt sich ein erfolgreicher Ausgang eines Kundengesprächs systematisch steuern.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt Ihre Verkäufer dabei:

- Kundengespräche gezielt zu planen und eine Disziplin zu entwickeln, diese ergebnisorientiert und genau auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen durchzuführen.
- Besprechungen mit klaren Handlungsvorgaben auf beiden Seiten abzuschließen (effektive Zeitznutzung mit Win-Win-Ergebnissen).
- Fragen so zu stellen, dass entscheidende Informationen für das Verkaufsprojekt gewonnen werden.
- den Standpunkt der Kunden in deren Kaufprozess zu erkennen und ihre Verkaufsaktivitäten darauf abzustimmen.

LEADING TO GROWTH.

Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt die Vertriebsleitung und die Geschäftsführung dabei:

- zu erkennen, wie die Ressourcen für Kundenbesprechungen, einschließlich dem Zeitaufwand, am besten zu verteilen sind.
- sicherzustellen, dass der Verkaufsprozess bei jeder Kommunikation/Interaktion mit dem Kunden weiter vorangebracht wird.
- die Vertriebsmannschaft durch Umsetzung konsistenter und bewährter Kommunikationsstrategien nachhaltig zu professionalisieren.



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