



„Ich habe viel gelernt und das kann ich im Alltag wie im geschäftlichen Bereich prima umsetzen. Bravo!“



ABBOTT DIABETES CARE,
AUSSENDIENSTMITARBEITERIN

Das Programm von „PSS Professionell Verkaufen“ betont die Bedeutung der Konzentration auf die Bedürfnisse des Kunden, einen offenen Informationsaustausch und der Entwicklung gegenseitigen Verständnisses während der gesamten Verhandlungen.

Verkäufer werden mit dem Know-how, das in diesem Verkaufsseminar vermittelt wird, in die Lage versetzt, langfristige, partnerschaftliche und für beide Seiten lohnende Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

PSS
PROFESSIONELL
VERKAUFEN
PROFESSIONELL VERKAUFEN

YOUR NEXT STEP.

 PSS Professionell
Verkaufen

PSS PROFESSIONELL VERKAUFEN

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Verkäufer, Verkaufsleiter, Sales Manager

ZUSAMMENFASSUNG

Das Verkaufsseminar „PSS Professionell Verkaufen“ vermittelt Verkäufern Techniken zur Führung eines Verkaufsgesprächs.

TAKE THE NEXT STEP 

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Unternehmen, die Vertriebsmitarbeiter schulen, profitieren langfristig: Von Verkäufern, die auf komplexe Verkaufssituationen optimal vorbereitet sind. Die Bedürfnisse ihrer Kunden umfassend analysieren können und so Lösungen anbieten, die auf Kunden-seite für einen echten Mehrwert sorgen.

Mit bisher mehr als 3,5 Mio. Teilnehmern setzt das Verkaufstraining PSS Professionell Verkaufen Maßstäbe.

Eines der wichtigsten Ziele dieser zwei Tage umfassenden Schulung für Verkäufer ist die Vermittlung der entscheidenden kommunikativen Fähigkeiten, um Kunden bei einer fundierten Kaufentscheidung zu unterstützen.

Unternehmen, die ihre Verkaufsteams schulen lassen, profitieren von der forschungsbasierten Methodik, moderner didaktischer Aufbereitung der Inhalte und jahrzehntelanger Erfahrung in der professionellen und praxisorientierten Durchführung von Verkaufstrainings.

MHI Global setzt das Verkaufstraining PSS international ein – ein weiterer Vorteil für Unternehmen, die in globalen Märkten erfolgreich expandieren wollen.

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

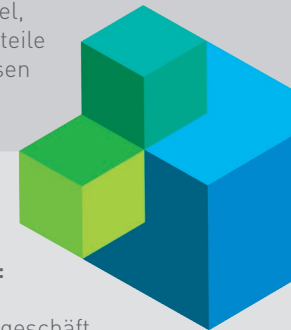
Nach Abschluss des Verkaufseminars PSS sind die Teilnehmer in der Lage:

- Ein effektives und kundenorientiertes Gespräch mit einem zielgerichteten Gesprächsbeginn zu führen.
- Verschiedene Fragetechniken einzusetzen, spezifische Nutzendarstellungen zu vermitteln und das Verkaufsgespräch abzuschließen.
- Professionell auf gleichgültiges Kundenverhalten zu reagieren.
- Kundeneinwände wie Zweifel, Missverständnis oder Nachteile zu erkennen und angemessen darauf einzugehen.

LEADING TO GROWTH.

Ihr Unternehmen profitiert von:

- Mehr Erfolg im Neukundengeschäft und beim Aufbau von Kundenloyalität.
- Weniger Kosten, da Vertriebsmitarbeiter lernen, das Account Potential besser einzuschätzen und ihre Zeit effektiver nutzen.
- Einer gemeinsamen Sprache für Ihr Vertriebsteam, was gleichzeitig die Kommunikation und das Teamwork verbessert.
- Einer verringerten Fluktuation, da den Vertriebsmitarbeitern mit einer klaren Richtung, Unterstützung und einer flexiblen beruflichen Entwicklung geboten wird.



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