

Ihr Seminar: Der erfolgreiche Aussendienstmitarbeiter (ADM)



Beschreibung:

Sie wollen aktiv im Aussendienst sein und ihre Kunden bei der Erfüllung ihrer Wünsche aktiv unterstützen? In kaum einem anderen Beruf liegen Erfolg und Misserfolg so dicht beieinander wie im Verkauf. 70% der Kunden wechseln ihren Anbieter wegen desinteressierter oder unfreundlicher Bedienung. Auf diese 70% haben Sie Einfluss! Begeistern Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit einem professionellen Kundengespräch.

Zielgruppe

Damen und Herren die sich für den Aussendienst interessieren. Sie wollen heute lernen und Morgen in der Praxis ausprobieren? Deshalb haben wir uns für dieses Seminar „Reduce to Max“ auf die Fahne geschrieben.

Lernziele

Sie lernen die produktive Zusammenarbeit mit Innendienst und Marketing. Sie als ADM im Dreieck zwischen Kunde, Firma und sich selber. Zielorientierte Planung und Umsetzung eines Kundenkontakts. Sie überprüfen ihren persönlichen Verkaufsstil und üben Verkaufsgespräche Face to Face – auf Wunsch mit Video - oder am Telefon. Sie verstehen die Zusammenhänge und Abläufe und ihre Rolle als ADM. Sie gewinnen Sicherheit und Kompetenz.

Inhalt

Grundlagen, ABC Kundenklassifizierung. Gebietseinteilungen & Tourenplan, Verkaufsplanung, Verkaufsstrategie, Kontaktqualität, Streuplan, ihre (EDV)Hilfsmittel, Die 12 Phasen im Verkaufsgespräch, Körpersprache, Einwandbehandlung, Preisverhandlung, Kaufbereitschaft herbeiführen, Kundenbindung usw. und natürlich ihre Themen.

Inkl. Lehrmittel und Seminarbestätigung.

Jetzt Anmelden per Mail oder Telefon und profitieren...