

Entwicklungsprogramme für Verkauf

Der Verkauf ist für die Umsätze und somit für die langfristige Entwicklung des Unternehmens verantwortlich. Ihre Handlungen haben Auswirkungen auf Cash Flow, Umsatz und Gewinne der Unternehmen.

Verkäufer und Verkaufsleiter bewegen sich in einem schnell wechselnden Umfeld mit unterschiedlichsten Anforderungen von Interessensgruppen (Kunden, Mitarbeiter, Eigentümer, Vorgesetzte, gesellschaftliches Umfeld).

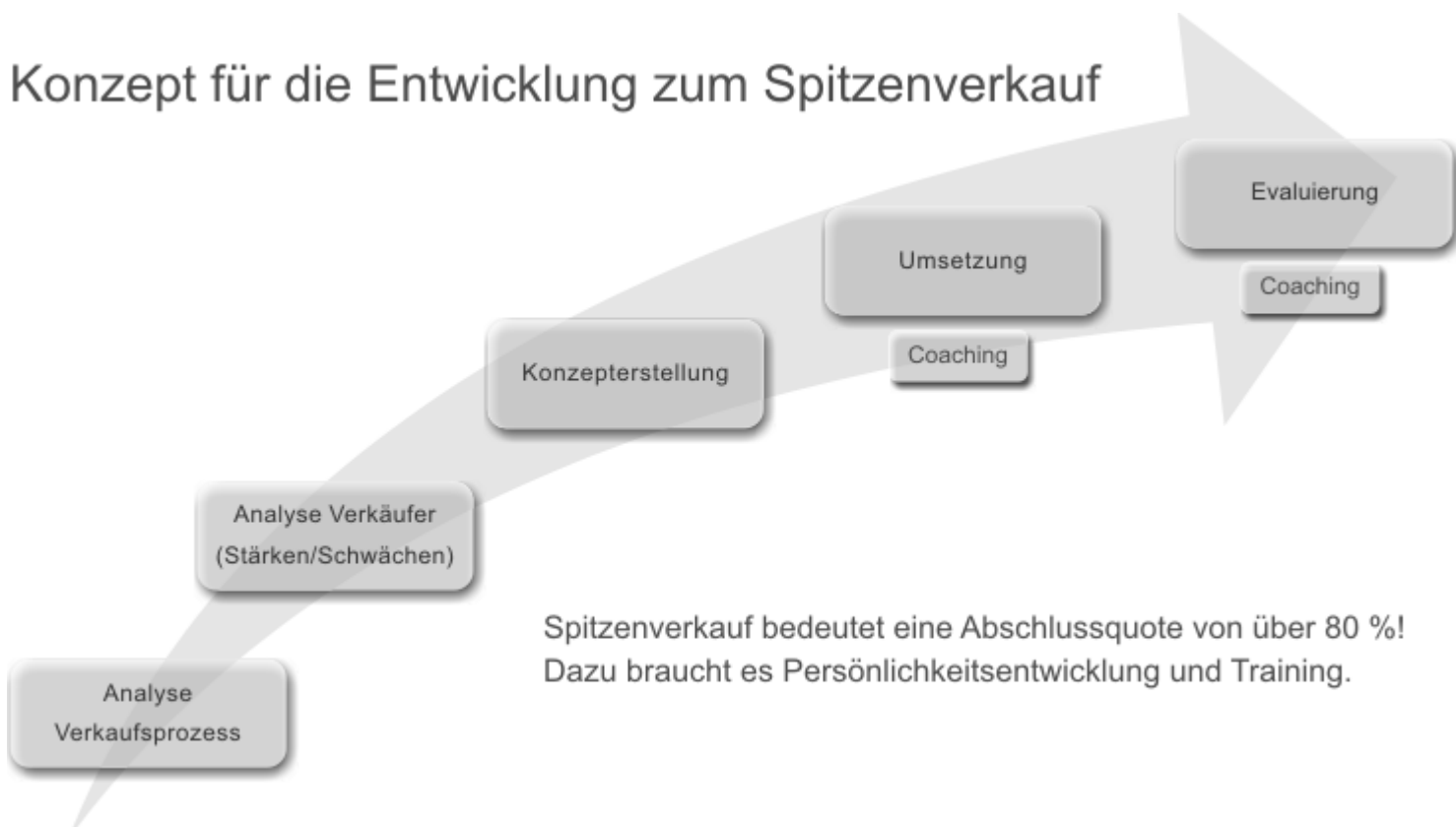
Nur zwei Prozent aller Verkäufer spielen in der Top-Liga. Alle diese Verkäufer verwenden ähnliche Verkaufstechniken und zeichnen sich durch bestimmte Charaktereigenschaften aus, wie beispielsweise eine hohe Werteorientierung.

Dieses Programm zeigt Ihnen, wie es gelingt, langfristig erfolgreich Geschäfte zu machen und gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Sicherheit und Werteorientierung im Verkauf zu vermitteln.

Lernen Sie neben der Verkaufstechnik in diesem Verkaufsseminar auch die Eigenschaften von Spitzenverkäufern kennen.

A. Entwicklungskonzept für Verkäufer

Konzept für die Entwicklung zum Spitzenverkauf

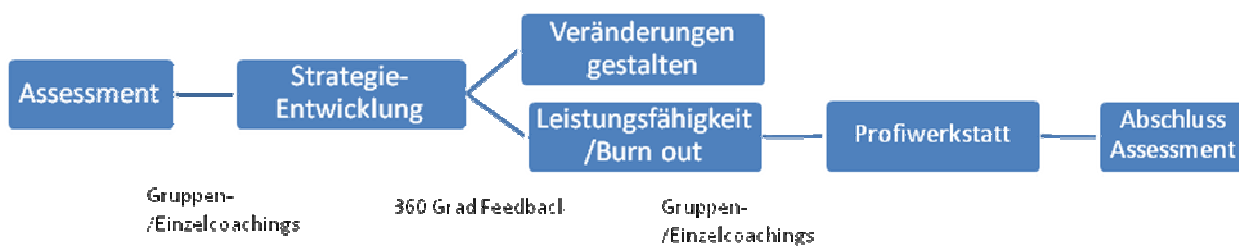


Entwicklungsprogramme für Verkauf

B. Seminare



C. Ausbildung für Verkaufsleiter



Entwicklungsprogramme für Verkauf

Erfolgsfaktoren

- Inhalte und Methoden werden auf die Zielgruppe abgestimmt (Verkäufer, Innendienst, Außendienst, Key Account Manager, Verkaufsleiter....) und in bestehende Verkaufsinstrumente integriert.
- Umfassender Trainer-Beraterpool mit erfahrenen Verkaufstrainern und Vertretern unterschiedlicher Fachdisziplinen
- Einbeziehung der relevanten Umfeldgruppen (Kamingespräche, Einzelgespräche, Kundenbefragung)
- Verantwortungsübernahme durch das Topmanagement
- Verständnis von Organisationen als lebendige, eigenständige Systeme
- Ausbildung fördert Persönlichkeitsentwicklung-die Struktur der Ausbildung fördert eine nachhaltige Entwicklung.
- Koppelung zwischen Entwicklungsprogramm und anderen Organisationsentwicklungsvorhaben.

In die Ausbildung sind führungsrelevante Themenstellungen integriert.