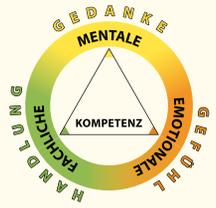


Erfolg durch fachliche Kompetenz

Verkaufen ist eine Kunst, Übung macht den Meister



„Das wahre Geheimnis des Erfolges ist die Begeisterung.“

„Nur wer den gewohnten Raum verlässt, kann neue Welten entdecken.“

„Warte nicht auf Wind – nimm selbst das Ruder in die Hand.“

„Langfristig gewinnt immer der Ehrliche.“

„Anfangen ist leicht, durchhalten eine Kunst.“

„Wer auf höhere Berge steigen will, muss auch schärferen Wind vertragen.“

FACHLICHE KOMPETENZ - VERTRIEB

In unseren Trainings erhalten TeilnehmerInnen Fortbildung für das Fachgebiet Vertrieb.

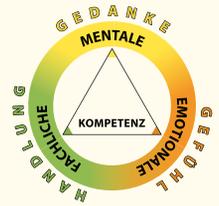
Auch wenn der Schwerpunkt fachlich ausgerichtet ist, werden die mentale & emotionale Kompetenz berücksichtigt. Somit vermitteln wir ganzheitliches Wissen, fachliches Know-How aus der Praxis der TrainerInnen und Tools und Techniken zum jeweiligen Trainingsinhalt.

Alle Beiträge werden so vermittelt, dass das Gelernte einfach im Business-Alltag um- und eingesetzt werden kann.

Durch unsere langjährige Vertriebs-Erfahrung garantieren wir fachlichen und sozialen Erfolg für Ihre Vertriebsmannschaft.

Erfolg durch fachliche Kompetenz

Verkaufen ist eine Kunst, Übung macht den Meister



TRAININGS FÜR DEN VERTRIEB:

TYPOLOGIE IM VERTRIEB

TEAMBUILDING

ERFOLG IM VERTRIEB

MOTIVATION

VERTRIEBS-MENTALTRAINING

VERTRIEBSTRAINING BASIC´S

VERTRIEBSTRAINING FÜR PROFIS

FACHHANDELS-VERTRIEB

KEYACCOUNT-VERTRIEB

AM TELEFON VERKAUFEN

TYPOLOGIE-VERTRIEBS-ANALYSEN

Mit der Insight- & Assess-Vertriebsanalyse wird gezieltes Recruiting von idealen Vertriebs-Kandidaten wesentlich erleichtert und zukünftige Vertriebs-Trainings-Schwerpunkte aufgezeigt.

VERTRIEBS-CONSULTING

In unseren Consultings unterstützen und beraten wir Sie beim Recruiting, Erstellen von Vertriebskonzepten, optimaler Aufteilung des Verkaufsgebietes, Anschaffen von CRM-Systemen, Routenplanungs- und Vertriebssteuerungs-Programmen, Web 2.0 & e-Commerce-Strategien, Interimsmanagement, externen Vertrieb ...

VERTRIEBS-OPTIMIERUNG

Wenn Sie Ihren Vertrieb weiterentwickeln wollen, führen wir eine ganzheitliche Vertriebs-optimierungs-Analyse durch, um mögliche Vertriebspotenziale zu finden.

Konzepterstellung, marktorientierte Organisation, detaillierte Planungen, umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und Controlling versus Ziele sind dabei die wichtigsten Elemente.

VERTRIEBS-COACHING

Lösungs- und zielorientierte Begleitung im Vertrieb. Förderung der Selbstreflexion, Verbesserung der Wahrnehmung und des Verhaltens, erkennen der Kompetenzen, steigern der Fähigkeiten, Potenziale ausbauen, die Botschaften der Umwelt verstehen, Probleme erkennen und auflösen, Ziele fokussieren und erreichen, Erfolg visualisieren, Selbstbewusstsein stärken.

ANALYSE

- Wissen über Stärken & Schwächen

PLANUNG

- Strategien & Fähigkeiten entwickeln

UMSETZUNG

- Konsequentes üben

KONTROLLE

- Eigenkontrolle & Coach-Monitoring

BEGLEITUNG

- Beim Kunden, Telefon, Mail