

Verkaufstraining für IT Systemhäuser



Nachhaltiger Unternehmenserfolg ist heute ohne aktive Marktbearbeitung nicht realisierbar.

Jetzt gilt es Produkte, Services und Lösungen aktiv anzubieten, Daten zu erfassen, permanent Kontakt mit Ihren Interessenten und Kunden zu pflegen. Dabei ist im Vertrieb vor allem „Fleiß“ und „Methode“ erforderlich! Und zwar bei allen Mitarbeitern.

Verkaufstraining für IT Systemhäuser

ERFOLGREICH IN DIE ZUKUNFT

Bildung und Expertenwissen sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Wirtschaft und der Rohstoff Nr.1 in Unternehmen. Bereichern Sie Ihre Verkäufer mit einem innovativen, inspirierenden Coaching.



AUFGABENSTELLUNG

- Ihre persönliche Einstellung zählt! Motive, Basisstrukturen erfolgreicher Verkäufer
 - Zielgruppendefinition oder Konzentration Ihres Geschäftes (Produkt/Service), MSP, Cloud
 - Welchen USP bieten Sie Ihren Kunden? Welchen Nutzen oder Mehrwert?
 - Gibt es eine Positionierung, gibt es eine Corporate Identity (CI)
 - Festlegung von Zielen, Vorgaben und Aufgaben
 - Adressbeschaffung, Adressdatenbank – Ihr Herz
 - Adressbearbeitung grün-rot-gelb, das optimale CRM
 - Machen Sie transparente, nachvollziehbare Telefonakquise (IN-OUT), am Beispiel einer Kampagne, dokumentieren Sie Ihre Termine mit Besuchsberichten?
 - Marketingaktionen mit Distributoren, Workshops, eDays mit Herstellergeldern
 - Gespräche mit Hersteller Außendienst – das Rieseninstrument
 - Ihre Vertriebskennzahlen (PEZ), wie viele Kontakte brauche ich für ein Angebot, wie viele Angebote für einen Auftrag, wie viele Aufträge um meine Ziele zu erreichen? Standardgeschäft versus Projektgeschäft!
 - Professionelle Angebote - abgeben oder schicken oder? Nachfassen? Drückerangebote!
 - Forecastplanung, ToDo-Liste, die Kunden und Interessentenbearbeitungsmaschine!
 - Es gibt Telefonregeln, kennen Sie diese?
 - Ideen für neue Dienstleistungsprodukte, nur Verträge bringen Bindung, Kontingente, Prepaid, Managed Service, Cloud...
 - NEIN bedeutet, jetzt erst recht?
 - PR ein sehr wichtiges Instrument, wie nutze ich das?
 - Hartnäckig und höflich, sieht sie so Ihr Interessent/Kunde?
 - Bauch entscheidet, oder Preis? Ihre Maßnahmen?
-

TERMINE
Jährlich 12 Termine
in Deutschland

INVESTITION
399,- € zzgl. MwSt.
pro Person, inklusive
Tagungspauschale,
exklusive eventueller
Übernachungskosten.