

Erzielen Sie bessere Ergebnisse in Verkauf und Vertrieb!

Basis-Seminar Vertrieb

Seminartyp:

Präsenzveranstaltung

Datum:

26. bis 27.09.2019

Dauer:

2 Tage

Ort:

Groß Meckelsen

Preis:

900,00 EUR zzgl. 19% MwSt.

optional (empfohlen):

100,00 Euro zzgl. 19 % MwSt. für das Modul "Verkäuferkompass", das im Vorfeld erstellt wird und im Seminar ausgewertet und den Teilnehmern ausgehändigt wird.

Ziele/Kompetenzen:

Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Kundenbeziehung systematisch zu verbessern und ihre Vertriebsleistung durch professionelle Vertriebsarbeit maximal zu steigern.

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Verkäufer (sowohl Neueinsteiger als auch erfahrene Verkäufer zur Auffrischung), im Vertrieb tätige Mitarbeiter sowie an Führungskräfte-Nachwuchs aus der Landtechnik- und Baumaschinenbranche.

Themen:

- Vermittlung grundlegender Verkaufstechniken
- Die Kundenbeziehung im Mittelpunkt des Vertriebsgeschehens
- Einsatz von Gebiets-, Zeit- und Selbstmanagement und deren Einfluss auf die Verkaufsergebnisse
- Thematisierung von Kosten und Erträgen des Vertriebs
- Möglichkeiten der Ermittlung der Vertriebsleistung
- Fragestellung, warum Controlling im Vertrieb wichtig ist
- Verkaufstechniken werden mit Praxisbeispielen und Rollenspielen geübt und per Videoanalyse ausgewertet

Referent:

Dieter Obendorfer, Interim Management Obendorfer

Weitere Infos und Buchung:

Unter www.landbautechnik-akademie.de oder direkt per E-Mail: info@lbt-akademie.de

Julia Seitz: Telefon: +49 (09)31-27997-24, E-Mail: julia.seitz@dlv.de

