

dieBasis - Verkaufskompass

Ihr Nutzen

Dieses Instrument bildet den gesamten Verkaufsprozess als organisches System ab. Es gilt Orientierung zu behalten und für die Reflexion des Verkaufsprozesses eine Struktur zur Verfügung zu haben.

Durch den dieBasis-Verkaufskompass in Kombination mit bioLogic® kann der Verkaufsprozess wesentlich systematischer und zielgerichteter vorbereitet und durchgeführt werden.

Abschlüsse/Nichtabschlüsse können im Nachhinein analysiert werden. Damit erhalten Sie eine Datenbank für die ständige Verbesserung Ihrer Performance.

Das dahinter liegende Prinzip besagt, erst wenn alle Teile des Kompasses gewissenhaft ausgearbeitet/vorbereitet sind, kann der Verkaufsprozess erfolgreich werden.

Hinweis

Das Seminar ist aufbauend auf der Veranstaltung „Persönlichkeit und Gesprächsführung“.

Voraussetzungen

VertriebsmitarbeiterIn mit Grundtraining bioLogic®

Seminartermine

Nach Vereinbarung

Seminarkosten

Auf Anfrage

Seminarinhalt

Tag 1

Teil 1 dieBasis-Verkaufskompass

- Strategie
- Produktwissen
- Beziehungsmanagement
- Kommunikation - „Übersetzer“
Bedürfnis-Bedarf

Tag 2

Teil 2 dieBasis-Verkaufskompass

- Präsentation
- Verhandlung
- Abschluss
- Nachbetreuung

Anmeldung

Ansprechpartner: Fr. Mag. Gerhild Lexl

Mail: gerhild.lexl@diebasis.at

Tel.: +43 512 311627