



Strategie im Verkauf

- Im Verfolgen des Erfolges liegt der Erfolg! -

Ziel und Nutzen

Der Verkäufer im neuen Jahrtausend wird ein Strategie sein oder er wird nicht mehr sein! Wesentlich ist dabei, die Dinge nicht nur richtig zu tun, sondern die richtigen Dinge zu tun!

Den eigenen Verkaufserfolg zu planen, Prioritäten richtig zu setzen und durch zielorientierte Aktivitäten den Umsatz zu steigern ist das Ziel dieses Trainings. Danach richten Sie Ihre Verkaufsstrategien entsprechend den Entwicklungen und Veränderungen des Marktes neu aus und passen sie an die jeweilige Verkaufssituation an. Erfolg hat drei Buchstaben: **TUN!**

Inhalte

- Evolutionsmarkt – Die Veränderung am Markt
- Veränderungsprozess – Model of Change
- Prozess der Kundengewinnung
- Das Plattformmodell
 - Marktplattform – Bearbeitungsplattform - Kaufplattform
- Rückwärtsplanung
- Eigene Budgetplanung anhand eines Planspieles
- Vertriebskennzahlen
- Erhöhung des Marktanteils beim Kunden mittels der P4 – Analyse
- Cross Selling und Multilevel Selling
- Aktivitäten und Entwicklungsplan



Facts

Zielgruppe:
Alle Mitarbeiter im Verkauf

Termine:
25.02. bis 26.02.2008
18.08. bis 19.08.2008
23.02. bis 24.02.2009

Trainer:
Steffen Kühnel

Ort:
Gewerbepark Alterlaa
Altmannsdorfer Str. 154-156
1230 Wien

Seminargebühr:
EUR 600,00 exkl. MwSt.