

Mit System erfolgreich verkaufen im B2B-Umfeld (Modul 4): Vertriebsqualifizierung in vier Modulen

Beschreibung

Die Herausforderungen im Vertrieb wachsen ständig. Flexibilität ist gefragt, Produkte sind vergleichbar, Preise vielfach transparent. Was also macht den Unterschied? Wie gestalten Sie belastbare Kundenbeziehungen und einen nachhaltigen Mehrwert aus Kundensicht? Wie verhandeln Sie ein überzeugendes Angebot? In den vier Modulen lernen Sie, den Vertriebsprozess systematisch und nachhaltig zu gestalten und erfolgreiche Wirkung im Verkaufsgespräch zu erzielen. Optional schließt die Reihe mit einem Zertifikat ab.

Inhalt

Modul 4 - Ergebnisorientiert verhandeln - Angebotspreise überzeugend vertreten

- Verhandeln mit Buying Center-Partnern
- Passende Vorbereitung für die Stakeholder
- Sicher und überzeugt Preisverhandlungen führen

In allen Modulen wird nah an der Teilnehmerpraxis gearbeitet, begleitet von vielen Übungen mit ausführlicher Reflexion des eigenen Kommunikationsstils in Kundengesprächen.

Bei Buchung aller 4 Module erhalten Sie einen Komplettpreis von 3100,00 €.

Optional auf Wunsch bieten wir eine Prüfung auf Basis von Multiple-Choice-Fragen und Präsentation eines Praxisfalls an.

WEITERE INFORMATIONEN

Die Kosten der Prüfung erfahren Sie auf Anfrage.

Teilnehmer

Für neue und erfahrene Verkäufer und Vertriebsingenieure, Key Account Manager und Gebietsverkäufer

Seminardaten

Dauer 2,0 Tag(e)

Kursteilnehmer max. 10

Preis € 1.000,00

Tagungspauschale

mit Übernachtung € 185,00 zzgl. MwSt.

ohne Übernachtung € 102,00 zzgl. MwSt.

*

• Die Kosten für eine von Ihnen gewünschte Anreise am Vortag entnehmen Sie bitte der Anmeldung oder kontaktieren Sie unser Tagungsbüro.


Termine


10.03.2020 - 11.03.2020


Steinheim an der Murr


Bei Redaktionsschluss stand die Tagungspauschale für das Jahr 2020 noch nicht fest.

Erläuterungen:

 Durchführung garantiert

 Seminar ausgebucht

 Zusatzinfo

 Auf Anfrage