

Die Zeiten fordern Ihr Handeln!

*„Ein Idealist ist ein Mensch, der anderen Menschen dazu verhilft, zu Wohlstand zu gelangen.“
(Henry Ford)*



Verhandlungen und Vertragsabschluss: Professionell bis zum Schluss!

Was nützen die besten Kundenerschließungs- und Qualifizierungsstrategien, wenn der Deal nicht zum Abschluss gebracht wird? Derartige vertriebliche Heißluftproduktion hat schon des Öfteren durchaus vielversprechende Unternehmen an den Rand des Abgrundes gebracht. Dieser 2-tägige Workshop bietet für Sie Gelegenheit, ein neues Kapitel verkäuferischer Effektivität und Effizienz aufzuschlagen.

Begleitet von unserem Managementberater und unserem Vertriebsprofi widmen Sie sich folgenden Fragestellungen:

- Wie führe ich ein Projekt konsequent von der Auftragsklärung bis zum Abschluss?
- Wie verkürze ich die Projektlaufzeiten?
- Wie beuge ich Hinhaltenaktiken des Kunden wirkungsvoll vor?
- Wie entwickle ich das notwendige Standing, um im Abschlussgespräch meinen Preis zu behaupten?
- Wie vermeide ich typische Fehler in der Abschlussphase?
- Wie positioniere ich mich erfolgreich gegen scheinbar „übermächtige“ Wettbewerber?
- Wie spiele ich meine Stärken im Abschluss gezielt aus?

Sie arbeiten an Ihren eigenen Kundenprojekten. Am Ende des Seminars verfügen Sie über neue Impulse und Ideen, sowie eine konkrete Maßnahmenplanung, wie Sie Ihr Projekt zum Abschluss bringen.

Dauer: 2 Tage

Ihr Invest (Einzeltraining): 1.600,00 EUR* zzgl. MwSt.
Als Inhouse (Teamtraining): 7.990,00 EUR* zzgl. MwSt.

Max. TN-Zahl: 12

* Für Ihr leibliches Wohl wird selbstverständlich gesorgt