

Titel	Vertrieb professioneller gestalten
Datum, Uhrzeit	16. Sep. 2016, 12:00 bis 20:00 Uhr
Kategorie	Vertrieb
Inhalt	<p>Meine Dienstleistung, mein Produkt ist doch einzigartig! Wieso möchte mich niemand buchen? Wieso bin ich immer im Preiskampf? Nur der Billige kann gewinnen? Das Produkt/die Dienstleistung richtig vertreiben! Hierzu möchten wir in diesem Seminar Anstöße geben und Handlungsempfehlungen mitgeben. Aus einem Produkt einen Mehrwert für den Kunden gestalten</p> <p><u>Themen:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Lösungen anbieten, nicht Problembehandlungen • Wahrnehmung meines Produktes/meiner Dienstleistung • Die Kundenansprache – Mittel und Wege • Akquise dosieren • Telefongespräche führen • Wo finde ich meinen Kunden • Grenzen der eigenen Vertriebsaktivitäten • Netzwerke – sinnvoll im Vertrieb
Methoden	Das Training ist ganzheitlich ausgerichtet und die Lernmöglichkeiten sind praxisnah aufbereitet. Zu den Methoden der Vermittlung gehören Übungen, Rollenspiele, fachlicher Input, Präsentationen, etc.
Lernziel	Akquisemethoden kennen lernen Erst mich präsentieren, dann mein Produkt Abschluss-Signale erkennen.
Referent/-in	Vertriebscoach Oliver Senczek, MBA, Dagmar Pilzecker, Dipl.-Wirtsch.-Ing., CMC / BDU
Zielgruppe	Alle im Vertrieb tätigen Personen
Preis	350 € + 19 % MwSt (416,50 € brutto) Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme am Schulungstag inklusive Tagungsgetränke, Snacks, Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.
Max. Teilnehmerzahl	max. 15
Ort	HUNSRÜCKHAUS, Am Erbeskopf in 54411 Deuselbach (www.hunsrueckhaus.de)
Anmeldung	Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser Online-Anmeldesystem
Ansprechpartner/-in	Dagmar Pilzecker Fon 06504 950583, Mobil 0173 7146428, Email info@cukpilzecker.de