

Professionelle Angebotsverfolgung

Seminarziel

Die Teilnehmer

- Lernen die typischen Verkaufsfehler aus Kundensicht kennen und vermeiden diese
- Können die Unterschiede zwischen den Top-Verkäufern und Bottom-Verkäufern erkennen
- Lernen die richtige Verkaufsstrategie erkennen und anzuwenden
- Können Anfragen klassifizieren
- Können Angebote klassifizieren und systematisch verfolgen
- Lernen Nachfassgespräche führen zu können
- erkennen ihre eigene Wirkung und entwickeln Maßnahmen, um diese zu verbessern

Inhalte

- PISA Studie – Typische Verkaufsfehler
- Vergleichende Analyse von Verkäufern, Verkaufstätigkeiten und Verkaufsstrategien
- Klassifizierung von Anfragen
- Angebotsverfolgung
- Wiedervorlage
- Nachfassen
- Einwände des Kunden



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage