

Consultative Sales - Booster Training für Siemens Solution Partner (VM-B1-SB)

Inhalte

Der ideale Vertriebsbeauftragte
Besonderheiten von Technischen Dienstleistungen
Dienstleistungs-Qualität
Marketing Mix Überblick
Produktpolitik für Dienstleistung (Gruppenarbeit optional)
Der Dienstleistungsprozess – Blueprint-Methode Überblick
Blueprint-Methode: Gruppenarbeit und Präsentation
Die Macht der Worte: Gehirngerechte Kommunikation
Vertriebs Funnel – Überblick
Neukundengewinnung / -priorisierung; RWW Checkliste
Neukundengewinnung – Individuelle Übung
Informationsgewinnung – Fragetechniken Überblick
Gruppenarbeit Fragetechnik
Kundenspezifische Wertaussage Überblick
Gruppenarbeit und Präsentation Kundenspezifische Wertaussage
Treffen mit dem Buying Center: Einführung und Rollenspiel
Einwandbehandlung: Einführung und Rollenspiel
Einwandbehandlung: „Ihr Preis ist zu hoch“
Verhandlungstechniken: Einführung
Verhandlungstechniken: Rollenspiel
Weiterentwicklung des Kunden

Teilnahmevoraussetzung

Teilnahme am Solution Partner Vertriebstraining

Typ

Präsenztraining

Dauer

3 Tage

Sprache

de