

## 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