

8 Die Entwicklung des Interessenten zum Kunden

Ziel: Besseres Verständnis für die Handlungsweise und das Verhalten von Interessenten
Die Entwicklung des Interessenten zum Kunden aktiv steuern
Kritische Situationen sofort erkennen und meistern

Für wen: Workshop für alle Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst,
Führungskräfte
und Entscheider

Inhalt: Themenauswahl; kann für Firmenseminare individuell erweitert, angepasst oder ergänzt werden:

- + Wie denkt ein Interessent?
- + Welche Ziele verfolgt der Interessent?
- + Wie kann ich den Interessenten beeinflussen, steuern?
- + Welche Kontrollmöglichkeiten habe ich für den Steuerungsprozess?
- + Wie gewinne ich sein Vertrauen?
- + Gespür für den Interessenten entwickeln
- + Abwandern des Interessenten während des Verkaufsprozesses erfolgreich verhindern
- + Praktische Umsetzung in Situationsszenarien



Nutzen: Wenn Sie wissen, wie ein Interessent „tickt“, dann ist die Möglichkeit ihn zu beeinflussen, zu steuern erheblich größer. Finden Sie heraus, wann der Interessent kaufwillig ist und lassen Sie ihn nicht mehr los. Sie finden hier eine strukturierte Vorgehensweise, die Ihnen eine höhere Abschlussquote und eine effizientere Bearbeitung des Vertriebsprozesses beschert. Unsichere Interessenten finden Halt (Kein „ich überleg es mir noch mal“), sichere Kunden einen kompetenten Profi in Ihnen. Und Abschlüsse in kürzerer Zeit sind die Folge.

Dauer: öffentliches Seminar: 1 Tag;

Firmenseminar: individuell

Veranstaltungsdaten für öffentliche Seminare wie Termine, Ort und Investitionsgröße entnehmen Sie bitte dem aktuellen Seminarplan, den wir Ihnen gerne zusenden oder den Sie im Internet unter www.sales-experts.de als Download finden.

Für Firmenseminare unterbreiten wir Ihnen gerne ein individuelles, auf Ihre Anforderungen zugeschnittenes Angebot.

Alle Seminare incl. Checklisten und umfangreicher Dokumentation auf CD!