

Verkauf und Account Management



Verkauf und Account Management

Gewinne ein tieferes Verständnis für deine Kunden, ihr Geschäft, ihre Strategien und ihre Ziele, um einen Mehrwert zu verkaufen. Lerne, Einfluss zu nehmen, und schließe Gespräche selbstbewusst ab, um die besten Ergebnisse für dein Unternehmen und das deiner Kunden zu erzielen.



 Dutch



Du bist bereits erfolgreich im Vertrieb tätig und möchtest ein dauerhafter Partner für dein Geschäftsnetzwerk werden. Du verstehst, wie wichtig es ist, von einem zielgerichteten, unpersönlichen Ansatz zu einer gemeinsamen Arbeitsbeziehung mit deinen Kunden überzugehen.

- Wie baust du diese vertrauensvollen Beziehungen zu deinen Kunden auf?
- Wann reicht dein Fachwissen aus, um eine wechselseitige Partnerschaft zu schaffen?
- Welche Fähigkeiten kannst du ausbauen, um selbstbewusst zu verhandeln und Geschäfte abzuschließen?

Werde der vertrauenswürdige erste Ansprechpartner für deine Kunden. Baue eine für beide Seiten zufriedenstellende, langfristige Geschäftsbeziehung zu deinen bestehenden Kunden auf.

Die Geschäftswelt wandelt sich vom Produkt- zum Werteverkauf. In diesem Programm lernst du, die Umwandlung von einzigartigen Verkaufsargumenten in einzigartige Kaufgründe zu meistern.

Dieses Programm vereint die besten Verhaltensweisen und Trainingsmethoden und hilft dir, die entscheidenden Kompetenzen und Techniken in einer Vielzahl von Verkaufssituationen zu erlernen.

Für wen?

- Vertriebsmitarbeiter
- Account Manager

Nach Abschluss des Trainings wirst du in der Lage sein:

- Die Effektivität deines Pipeline-Managements zu erhöhen, indem du dein Verständnis für die Bedürfnisse deiner Kunden schärfst
- Entscheidungsträger zu identifizieren und sie gezielt anzusprechen
- Bedürfnisse in kundenspezifische Wertangebote umzuwandeln
- erfolgreiche Verhandlungen zu führen und Geschäfte abzuschließen
- Die Partnerschaft zu entwickeln und auszubauen

Program

Tag 1: Die Perspektive des Käufers einnehmen

- Lerne, zwischen den Zeilen zu lesen, um deinen Erfolg zu steigern
- Mache deinen Kunden zu deinem besten Verkäufer
- Verlasse dich auf die Kraft des Zuhörens und Fragens
- Verstehe die Bedürfnisse deines Gegenübers wirklich
- Mache praktische Übungen, um deine Fähigkeiten zu verbessern

Tag 2: Die Beziehung aufbauen

- Lerne, Beeinflussungsfähigkeiten zu beherrschen, um zum Handeln zu inspirieren
- Wecke Neugierde und hinterlasse einen guten ersten Eindruck
- Bereite dich vor, um zu überzeugen
- Baue lang anhaltende Beziehungen auf
- Mache praktische Übungen, um deine Fähigkeiten zu verbessern

Tag 3: Die Möglichkeiten und den Bedarf ermitteln

- Beginne mit dem Ziel vor Augen und erziele das beste Ergebnis aus deinem Verkaufsgespräch
- Definiere die einzigartigen Kaufgründe: Hebe die Vorteile für den Kunden hervor
- Berate mit Selbstvertrauen und Durchsetzungsvermögen
- Gehe effektiv mit Einwänden um und verwandle sie in Chancen
- Mache praktische Übungen, um deine Fähigkeiten zu verbessern

Tag 4: Verhandeln und abschließen

- Lerne, wie du vom Wettbewerb profitieren und deine Position verbessern kannst
- Analysiere dein aktuelles Geschäftsnetzwerk und deine Stakeholder, um versteckte Chancen zu entdecken
- Führen von Gruppenverhandlungen
- Schließe selbstbewusst ab
- Mache praktische Übungen, um deine Fähigkeiten zu verbessern

Tag 5: Ein vertrauenswürdiger Partner werden

- Verstehe Beschwerden und erreiche Zufriedenheit
- Führe positive Gespräche zu konstruktiven Lösungen
- Werde zu einem essentieller Dienstleister
- Erweitere dein bestehendes Geschäftsnetzwerk, um neue Wachstumsmöglichkeiten zu schaffen
- Ziehe Bilanz: Gib abschließendes Feedback und ziehe Schlüsse aus dem Training

Ort



Ort **Hoofddorp**
NH Amsterdam
Schiphol Airport
Kruisweg 495
2132 NA, Hoofddorp
Netherlands

Trainingstage 30 Mai 2023
27 Juni 2023
05 Sept. 2023
03 Okt. 2023
07 Nov. 2023

Sprache Holländisch

Preis EUR 4840 (zzgl.
MwSt.)

Registrieren →

Kontaktiere uns

Krauthammer international

Willy-Brandt-Strasse 23
20457, Hamburg

(+49)(0)40 68 94 920

info.germany@krauthammer.com