Verkaufstraining für den Außendienst

- Verkauf, Einkauf, Marketing

Der Verkaufserfolg eines Unternehmens beruht in hohem Maße auf den überdurchschnittlichen Fähigkeiten seiner Außendienstmitarbeiter.

In diesem Seminar erfahren TeilnehmerInnen die Möglichkeiten des persönlichen und strategischen Verkaufens mit Gebietsaufbau, Tourenplanung und Türöffner-Techniken.

Neben Kundentypologie, Motivation und psychologischen Hintergründen werden zahlreiche Verkaufs- und Abschlusstechniken bis hin zum „Verkaufen mit emotionaler Intelligenz" aufgezeigt. Mit einem Training der Gesprächs-und Verhandlungsführung für eine erfolgreiche Preisdiskussion und Reklamationsbearbeitung runden wir das Thema ab.

- Informationsflyer Verkaufstraining für den Aussendienst (799,41 KiB)

Seminaranfrage