

Professionalität durch Vertriebsmodule

Modul 1 Kundenorientierter Dialog – Basis

- Strukturiertes Kundengespräch
- Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen
- Beziehungsaufbau zum Kunden
- Fragetechniken – wertvolle Informationen erhalten
- Aktive Gesprächsübung

Modul 2 Nutzenargumentation

- Mit dem Kopf des Kunden denken
- Was ist der Nutzen
- Wie kommuniziere ich diesen
- Aufarbeitung des Nutzens für die eigenen Produkte
- Aktive Gesprächsübung

Modul 3 Preisargumentation und Abschluss

- Sicher in der Preisverhandlung
- Mehrwert der Produkte
- Abgrenzung zum Wettbewerb
- Abschlüsse tätigen
- Aktive Gesprächsübungen

Modul 4 Struktur und Effizienz im Vertrieb

- Vertrieb strukturiert planen
- Quantität & Qualität
- Die richtigen Kunden / Zielgruppen ansprechen
- Wirtschaftlicher Einsatz von Vertriebsressourcen

Je Modul

Uhrzeit: 10:00 – 15:00 Uhr

Kosten pro Person: 390,00 €

Teilnehmeranzahl: min. 6 – max. 10



4 Online Vertriebs Module

1. Ich/wir interessiere(n) mich/uns für folgende(s) Modul(e):

Modul 1 Modul 2 Modul 3 Modul 4

2. Persönliche Daten

	Vorname	Nachname	E-Mail	Firma
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

3. Bitte senden Sie Ihre Voranmeldung für die kostenpflichtigen Module per E-Mail direkt an:

training@prealize.de

Bitte beachten Sie, dass die Termine individuell von Prealize festgelegt werden und ab Erreichung von 6 angemeldeten Teilnehmern stattfinden.

Alle weiteren Informationen zum Termin sowie die Einwahldaten erhalten Sie von:

Prealize GmbH

Hermann – Löns – Straße 36

95032 Hof

Tel.: +49 (0) 9281 / 540 73 - 0

www.prealize.de