

## EV 4 - Erfolgreich Umgekehrt Verkaufen

2-tägiges Vertriebs-Training

Bei diesem Training werden für Sie spezielle Trainingsmethoden in Kombination mit praktischen Fallbeispielen und Rollenspielen angewendet. Dieses äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm bietet Ihnen unmittelbare Anwendungsmöglichkeiten in Ihrem heutigen Markt. Das Programm entspricht den neuesten Entwicklungen in Sachen Kommunikationstechnik.

### Inhalt

- **Auffrischung „Erfolgreich Preise verkaufen“**

Besprechung der praktischen Erfahrungen nach der Aufbaustufe „Preise verkaufen“. Es finden Wiederholungen, Abstimmung und Vertiefung der gesamten bereits besprochenen Techniken mittels Workshop und Rollenspielen in praxisnahen Situationen statt.

- **Einflussnahme auf Entscheidungsträger**

Wie Sie Einfluss auf Entscheidungsträger in großen Organisationen nehmen. Sie lernen, das Aufschieben der Entscheidungsfindung bei Geschäftspartnern zu verkürzen und/oder zu vermeiden. Sie verstehen die Unterschiede im Vorgehen sowie Ihr richtiges Vorgehen gegenüber dem Entscheidungsträger und der Einflussperson.

- **Kontinuität erzeugen**

Sie erlernen, langfristige Kontinuität bei Ihren bestehenden Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

- **Effektiv nachfassen**

Nachhaken bei Angeboten und hinwirken auf Ihren Abschluss. Auftragsbestätigungen anstatt Angebote versenden. Sie sind in der Lage, bei Bedarf Ihres Kunden das richtige Angebot zu machen.

Teilnehmerniveau:

Ihre vorherige Teilnahme am Basistraining „Erfolgreich Preise verkaufen“ von German Sales Consulting.

Das Programm dieses Trainings hat für Ihre Teilnehmer durch die Fallbeispiele und Videorollenspiele einen sehr wieder erkennbaren Charakter und lässt sich so unmittelbar in Ihrer täglichen Praxis einsetzen.