

EV 5 - Erfolgreich Verkaufen: Return on Investment (ROI)

2-tägiges Vertriebs-Training

Auch dieses äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm bietet Ihnen unmittelbare Anwendungsmöglichkeiten in Ihrem heutigen Markt und entspricht den neuesten Entwicklungen kaufmännischer Kommunikationstechnik.

Inhalt

Sie erhalten einen kurzen Rückblick auf die vorherigen Trainings. Zusätzlich verschärfen Sie den bestmöglichen Einsatz der bereits besprochenen Techniken und Sie bekommen eine Weiterführung mit neuen Fertigkeiten in:

- **Erstellen von Maßnahmenplänen zusammen mit Ihren Kunden.**
- **Höhere Preise erzielen im Verkauf durch Anwendung der ROI-Methode.**
- **Professionelle und gehobene Abschlussstechniken auf der allerhöchsten Ebene anwenden / antrainieren.**
- **„Pencil-selling“ und Preiskalkulationen auf verschiedenen Ebenen für Ihre Verkaufsgruppen.**
- **Verlorene Aufträge und /oder verlorene Kunden zurückgewinnen.**
- **Das Erlernen der Unique Selling Points (USP's) Ihrer Firma, Ihrer Produkte sowie Ihrer Vertriebsmannschaft entdecken und mit der ROI-Methode in mehrere Aufträge umsetzen.**
- **Praktische Übungen in Workshops und Rollenspielen.**

Teilnehmerniveau:

Ihre vorherige Teilnahme am Basistraining „Erfolgreich verkaufen I+II“ und optimalerweise Ihre vorherige Teilnahme an den Aufbau trainings „Preise verkaufen“ und „Umgekehrt 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.