



RGH
consulting

reflektieren – gestalten – handeln



Sales-Manager-Lehrgang

Sie lieben die Herausforderungen im Außendienst und wollen zukünftig alle Rekorde brechen?

Ihr zielgerichtetes Vorgehen und eine individuelle Betreuung garantieren Ihnen eine langfristige Bindung bestehender Kunden und den laufenden Zustrom neuer Kunden.

Entscheider schätzen die Zusammenarbeit mit Ihnen und begeben sich mit Freude in Ihre fachkundigen Hände. Bringen Sie die Vorgaben Ihres Unternehmens und die Anforderungen Ihrer Kunden gekonnt unter einen Hut und erschließen Sie deren gesamtes Potential.

Mit Ihrem umfassenden Fachwissen und Ihrer gewinnenden Persönlichkeit bringen Sie den geplanten Erfolg ins Unternehmen und sprengen mit Elan immer neue Umsatzrahmen.

Inhalte:

- Zielgruppendefinition, Kunden-Avatar
- Neukundengewinnung, Stammkundenaufbau, Empfehlungstechnik
- Neukundenakquise, zielorientierte & effektive Erstkontaktaufnahme
- Kommunizieren & Präsentieren im aktiven Verkauf
- Ausstrahlung & Auftreten: Der unmittelbare Einfluss auf Kundengespräche
- geschickt den Nutzen kommunizieren
- Widerstände erkennen & Einwände entkräften
- Kaufsignale erkennen, zur Entscheidung verhelfen & abschließen
- Kundenbesuche vorbereiten & nachbereiten
- aktiv nachfassen
- Ziele setzen & erreichen
- Tourenplanung & Einsatz moderner Kommunikationsmöglichkeiten
- Grundlagen der Neurowissenschaft: Gehirngerecht und kundengewinnend kommunizieren
- Kennenlernen zielführender & smarter Verkaufsmethoden

Dauer: 5 einzelne Seminartage (von 9 – 17 Uhr)
4. Mai, 11. Mai, 18. Mai, 25. Mai und 28. Mai 2020

Ort: 1010 Wien, Rudolfsplatz 5/15 **Abschluss:** Teilnahmebestätigung

Ihre Investition: 1.500 Euro zzgl. 20 % MwSt. inkl. Seminarunterlagen & Fotoprotokoll

