ADG

Modul

Sales & After Sales

Preis
Details

Anmelde-Nr.

KTGR000676

Diese Veranstaltung richtet sich an

Führungskräfte und Spezialisten

Steigern Sie nachhaltig Ihre Sales Excellence!

Kundenzufriedenheit entsteht durch Kompetenz und Kommunikation. Schulen Sie Ihre Gesprächsführung mit Kunden und motivieren Sie als Führungskraft Ihre Mitarbeiter dazu, sich fachlich kompetent aufzustellen. Sie sind Multiplikator und Coach!

Reflektieren Sie Ihre Rolle als Führungskraft und erhalten nützliche Impulse, wie Sie Ihre Mitarbeiter im Sales & After Sales Management bestmöglich einbinden.

Wir beraten Sie gerne.

Michelle Schneider
Produktmanagerin
+49 2602 14-174
michelle.schneider@adg-campus.de

Beschreibung

Verkaufspsychologisches Know-how und personalwirtschaftliche Routine gehören zum zentralen Rüstzeug einer Führungskraft im Verkauf und bilden den relevanten Schwerpunkt dieses Moduls. Hier lernen die Teilnehmer die für den Vertriebserfolg entscheidenden Parameter"r Eignungsdiagnostik kennen,"e richtigen Mitarbeiter für die Verkaufsmannschaft"winnen. Für eine Führungskraft ist"er auch wichtig, ihren Vertriebsmitarbeitern angemessenes Feedback im Review-Gespräch"ben und die Mannschaft immer wieder"rer oft aufreibenden Verkaufstätigkeit"tivieren. Dies geht auch nur, wenn der Vorgesetzte die typischen Phasen des Verkaufsgespräches sowie die komplexen Herausforderungen etwa"r „Abschlussphase“ kennen. Aber auch die organisatorischen Aspekte des After-Sales-Management sowie neueren Trends"r Kundenberatung dürfen bei der Betrachtung nicht"rz kommen.

Inhalte

- Kundenberatung (Grundlagen und Methoden)
- Die Psychologie der Kundenberatung – Führungskraft als Multiplikator und Coach
- Verkauf am POS als Führungsaufgabe
- Pre-Sales- und After-Sales-Strategien"r Kundenberatung / Kundenbindung
- After Sales Management – Wachstum und Kundenbindung mit produktbegleitenden Dienstleistungen
- After Sales Management als Führungsaufgabe – wie Sie Ihre Mitarbeiter einbinden
- Funktionen und Methoden im After-Sales-Management
- Neue Trends"r Kundenberatung
- Grenzen und Risiken der Kundenberatung

Nutzen

- Erfahren Sie, wie Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter bestmöglich unterstützen und motivieren können, um einen großen Mehrwert für Ihre Kunden leisten"önnen.

- Sie lernen, Verkaufsgesprächsführung exzellent umzusetzen.
- Sie bauen Handlungskompetenzen nachhaltig aus.

Dozenten

Uwe Niermann, B! Consulting GmbH&Co.KG – Geschäftsführer

Management- und Vertriebsberatung – Buchautor sowie Autor verschiedener Fachpublikationen – Trainer/Coach

---