



Seminar

Masterclass of Sales

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-01548

Termin

26.02.2024 - 27.02.2024

1.390,00 €

Bronze 1.320,50 €

Silber 1.292,70 €

Gold 1.251,00 €

Platin 1.223,20 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte und
Spezialisten
Stagnierender Verkaufserfolg,
steigender Zahlen- &
Ertragsdruck und verunsicherte
Kunden machen Vertrieb oft
schwer und unangenehm.

Sie wollen Leichtigkeit und
Erfolg im Vertrieb? Dann ist die
Masterclass of Sales genau das
richtige Format.

Mit dem richtigen Mindset,
Verkaufpsychologie und

Struktur steigt Ihr
Vertriebserfolg, die
Umsatzzahlen werden planbar
und Ihre Kunden sind
begeistert.

Die-Schritt-für-Schritt Anleitung
für erfolgreichen
Vertrieb"rbulanten Zeiten.

Wir beraten Sie gerne.



Nadine Piroth

Studienberatung

[+49 2602 14 209](tel:+49260214209)

nadine.piroth@adg-business-school.de

Beschreibung

Vertriebskompetenz steigern, erfolgreich Verkaufen!

Dieses Seminar ist das Fundament für erfolgreichen Vertrieb. Sie bekommen eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie Sie Kunden begeistern, Ihre Termin- und Abschlussquoten erhöhen und Ihren Erfolg planbar machen.

Sie lernen, passend auf Vor- und Einwände"agieren und diese als Hilfsmittel für den Vertriebs Erfolg"tzen.

Die vertriebspsychologisch optimierte Vorgehensweise erleichtert Ihnen die Beratung und lässt Ihre Kunden mit Begeisterung kaufen.

Sie können durch eine systematische Vorgehensweise Ihren Erfolg messen, optimieren und planbar machen.

Sie erstellen Lösungsvorschläge, die begeistern.

Inhalte

- Das richtige Mindset: Freude im Vertrieb mit der richtigen Einstellung
- Grundlagen für erfolgreichen Vertrieb
- Termin- und Abschlussquote steigern
- Analyse der Kundensituation: Weg vom Verhör, hin zu Wertschätzung

- Produktvorteile einfach und verständlich auf den Punkt bringen
- Verkaufspsychologisch optimierte Angebote unterbreiten
- Mit Vor- und Einwänden richtig umgehen
- Vertriebs Erfolg planbar machen

Nutzen

- Sie erhalten eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für Ihren Vertriebs Erfolg
- Vertrieb bereitet Ihnen Freude und Leichtigkeit
- Sie erlernen die verkaufpsychologischen Grundlagen für erfolgreichen Vertrieb
- Ihre Angebote sind optimal auf Ihren Verkaufserfolg ausgerichtet
- Sie können Vor- und Einwände des Kunden als Verkaufschance nutzen
- Ihr Vertriebs Erfolg ist planbar

Dozenten

Denny Gerstle (Denny Gerstle Training/Beratung/Coaching)

Denny Gerstle hat über 20 Jahre Erfahrung im Genossenschaftlichen Finanzverbund als Vertriebler, Führungskraft und Trainer. Als Vertriebsprofi und Produktivitätsexperte unterstützt Banken und Außendienstvertrieben auch Start Up´s, Unternehmer und Vorstände aus unterschiedlichsten Branchen. Zahlreiche Ausbildungen wie z.B. Zertifizierter Finanzberater UniPassau, Diplomierter Systemischer Coach ADG, Vertriebsleiter ADG, Absolvent der Public Speaking Academy (TBA) bilden die Grundlage seines Handelns. Sein Buch „Effizient und Produktiv arbeiten“ schaffte nur wenigen Tagen zum Bestseller und ist ein gefragter Ratgeber in vielen Branchen.
