



Sales & After Sales

Buchungsnummer
RT0222-041

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen

**Steigern Sie nachhaltig Ihre
Sales Excellence!
Kundenzufriedenheit entsteht
durch Kompetenz und
Kommunikation. Schulen Sie
Ihre Gesprächsführung mit
KundInnen und motivieren Sie
als Führungskraft Ihre**

MitarbeiterInnen dazu, sich fachlich kompetent aufzustellen. Sie sind MultiplikatorIn und Coach! Reflektieren Sie Ihre Rolle als Führungskraft und erhalten nützliche Impulse, wie Sie Ihre MitarbeiterInnen im Sales & After Sales Management bestmöglich einbinden.

Veranstaltungsart

Modul

Termin

20.02.2023 - 02.03.2023

Preis

1.890,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Verkaufpsychologisches 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 Vertriebs Erfolg entscheidenden Parameter der Eignungsdiagnostik kennen, um die richtigen Mitarbeiter für die

Verkaufsmannschaft winnen. Für eine Führungskraft ist es auch wichtig, ihren Vertriebsmitarbeitern angemessenes Feedback im Review-Gespräch zu geben und die Mannschaft immer wieder zu ermutigen, ihre Verkaufstätigkeit zu steigern. Dies geht auch nur, wenn der Vorgesetzte die typischen Phasen des Verkaufsgesprächs sowie die komplexen Herausforderungen etwa in der „Abschlussphase“ kennen. Aber auch die organisatorischen Aspekte des After-Sales-Management sowie neueren Trends in der Kundenberatung dürfen bei der Betrachtung nicht zu kurz 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 in der 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 in der 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 zu können.
- 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