



## Sales & After Sales

Buchungsnummer

**RT24-00007**

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.

Veranstaltungsart

**Modul**

Dauer (in Tagen)

**2.5**

Termin

**11.03.2024 - 09.04.2024**

Preis

**1.950,00 €**

<b>Bronze</b>	<b>1.852,50 €</b>
<b>Silber</b>	<b>1.813,50 €</b>
<b>Gold</b>	<b>1.755,00 €</b>
<b>Platin</b>	<b>1.716,00 €</b>

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 in der Eignungsdiagnostik kennen, um die richtigen Mitarbeiter für die Verkaufsmannschaft zu gewinnen. Für eine Führungskraft ist es aber auch wichtig, ihren

Vertriebsmitarbeitern angemessenes Feedback im Review-Gespräch zu geben und die Mannschaft immer wieder zu ihrer oft aufreibenden Verkaufstätigkeit zu motivieren. 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

