

									
<b>Fokusthemen</b>	Organisation	Idealkunden	Kundennutzen	Erstkontakt	Bedarfsabklärung	Mehrwertbotschaft	Angebot	Abschluss	Wir verkaufen nach neusten neurowissenschaftlichen Erkenntnissen!
<b>Verkaufsphasen</b>	Verkaufsteam	1	2	3	4	5	6	7	<b>Plus 1</b>
<b>Handlungsfelder</b>		Produktkenntnisse vorhanden?	Richtige Anzahl Kundenkontakte?	Optimale Vorbereitung?	Wenig Resultate nach Kontakt?	Klare Kriterien für Entscheid?	Zu wenig Abschlüsse?	Ideen für Zusatzgeschäfte?	Motivation
<b>Zielgerichtetes Verkaufstraining</b>	Key Account Manager Verkaufsinendienst Projektleiter Kundenservice	Wir kennen die Kunden die zu uns passen!	Wir entwickeln Lösungsideen für die Probleme unserer Kunden!	Wir versetzen uns in den Kunden und bauen Vertrauen auf!	Wir fragen gezielt und finden die passende Lösung!	Wir verkaufen dem Kunden zum optimalen Preis!	Wir erkennen Chancen bevor sie vorbei sind!	Wir generieren mit dem Kunden Folgegeschäfte!	Wir verstehen die Psychologie des Verkaufsprozesses!
<b>Schlüsselfragen</b>	Weiss ich als Vertriebsleiter, in welche Verkaufsphase optimiert werden muss?	Können wir unsere Zielkunden und ihre aktuellen Herausforderungen beschreiben?	Kenne ich die wichtigsten Kundenproblemfelder und unsere dazu passenden Lösungen?	Wie gut ist meine Terminvereinbarungsquote bei Neukunden?	Wie gut ist meine Resultatquote, dass ich nach dem Besuch ein Angebot erstellen darf?	Wie gut gelingt es mir den Mehrwert unserer Angebote durchzusetzen?	Wie erfolgreich sind meine Abschlussquoten bei Angeboten?	Wie gut gelingt es mir weitere Bedürfnisse des Kunden mit unseren Lösungen zu adressieren?	Wir kennen die Handlungsfelder des Verkaufsprozesses!