

Tagesseminar:

„Mehr Geschäft mit Stammkunden und erfolgversprechenden Leads!“

Neben Produkten und Mitarbeitern sind die eigenen Kunden das wichtigste Potential eines Unternehmens. An diesem Intensiv - Trainingstag geht es darum, wie mit besseren Methoden, Strategie und guter Kommunikation aus dem Pool an Bestandskunden und dem Pool bisher brachliegender Möglichkeiten vielversprechender Leads bessere Geschäfte generiert werden.

Inhalte:

1. Theoretische Grundlagen:

Analyse der Kundenstruktur

Ziele formulieren – quantitativ und qualitativ

2. Kundenkommunikation verbessern - Qualität der Kundenansprache erhöhen – das Kundengeschäft verstehen

3. Strategien entwickeln

- Von Anfang an die Chancen erhöhen mit Opportunity-Management
- Die 16 wichtigsten Kennzahlen für die eigene Vertriebssteuerung kennen
- Entwicklung einer Kundenvertriebsstrategie mit Schwerpunkt Bestandskunden

4. Neugeschäft mit Leads

- Zielkundenprofilung und Kundenqualifizierung
- Strategie entwickeln für Leads
- Gesprächseinstiege - Bedarfsanalyse - Einwände parieren

Ort: Victor´s Residenzhotel, Saarlouis

Zeit: Samstag, 08.09.2018, 9.00 – 17.00 Uhr

Kosten: 455 € zzgl. MwSt, incl. Pausensnacks und Mittagessen, Trainingsunterlagen, Fragebögen und Checklisten