Heckl Consulting Hamburg

Mehr verkaufen
mit betriebswirtschaftlichem Know-how

2 Tage Intensivtraining

Um was es geht

Mangelnde Unterschiede zum Konkurrenzprodukt, ein immer größer werdender Konkurrenzmarkt und ein immer schneller werdender Produktmarkt verlangen vom heutigen Vertriebler bessere und fundiertere Kenntnisse vom eigenen Unternehmen, von Kennzahlen und von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen.

Der Vertriebler von heute ist nicht mehr "nur" der "Verkäufer". Heute sind Management-Kenntnisse gefragt und gefordert, die richtige Kommunikation ist Voraussetzung.

Wenn das geschafft und verinnerlicht ist, wird die Arbeit erfolgreicher und führt zu einem messbar verbesserten Unternehmenserfolg.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Verkäufer und Verkaufsführungskräfte.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie mit souveränem Auftreten und kompetenten Argumenten in Verhandlungen Ihre Kunden zu überzeugen. Sie beherrschen betriebswirtschaftliche Gesprächsstrategien und Verhandlungsmethoden. Sie ermitteln und analysieren die Daten Ihres Unternehmens und Ihrer Kunden. Sie führen mehr Verkaufsgespräche zum Erfolg durch Verständnis der Kundenprobleme. Sie sprechen die Sprache Ihrer Kunden.

Betriebswirtschaftliches Know-how

Mehr verkaufen mit betriebswirtschaftlichem Know-how (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Zahlen lesen und verstehen
- Mit Zahlen argumentieren
- In der Sprache der TOP-Kunden sprechen

Inhalt

- Das betriebswirtschaftlich relevante Instrumentarium des Verkäufers
- Die wichtigsten Bergriffe aus der Kostenrechnung
- Die Bedeutung von Kennzahlen für die Argumentation im Verkaufsgespräch
- Neue Anforderungen an den Verkaufspraktiker
- Trends im Vertrieb
- Argumentation mit betriebswirtschaftlichen Fakten und Kennzahlen
- Die wichtigsten Verfahren der Kostenrechnung und der Preiskalkulation
- Die wichtigsten Kennzahlen für Vertriebspraktiker
- Lesen von Statistiken zu Absatz, Umsatz und Deckungsbeitrag
- Einwände auf die Argumentation des Verkäufers - und wie man ihnen betriebswirtschaftlich begegnet
- Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Argumentationsmatrix

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion und Übungen

Buchung

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-20-03

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de

Copyright 2010 © Heckl Consulting Hamburg • info@heckl-consulting.de