

Heckl Consulting Hamburg

Mehr verkaufen durch Ermittlung und Ausschöpfung verkaufsaktiver Potentiale

2 Tage Intensivtraining

Um was es geht

Ob bestehende oder Neukunden: Wer heute einschätzen kann, wie gross das Auftragspotential beim Kunden heute und in Zukunft ist, kann seine Kapazitäten besser planen und den Kunden optimal bedienen.

Bestandskunden wechseln zum Wettbewerb, weil nicht alle Bedürfnisse des Kunden ausgelobt und befriedigt wurden - obwohl das faktisch möglich war.

Zusatzabschlüsse werden nicht getätigt, weil man die Potentiale des Kunden nicht kannte und auf eine angemessene (richtige) Argumentation verzichtet hat.

Dieses Seminar zeigt die wichtigsten Methoden, um in den Märkten von heute und morgen bestehen zu können.

Zielgruppen

Dieser Lehrgang richtet sich an Verkäufer und Verkaufsführungskräfte.

Ihr persönlicher Nutzen

In diesem Seminar erlernen Sie, wie Sie mit den richtigen Methoden schnell und unkompliziert ermitteln können, ob ihr Kunde besuchs- und kontaktwürdig ist oder nicht. Sie schätzen ein, wieviel Wert ihr Kunde (noch) hat. Sie schöpfen freie Bedarfe beim Kunden ab und erzeugen neue, ihm noch unbekannte. Sie lernen, wie Sie mit einer optimalen Besuchsvor- und nachbereitung ihren Verkaufserfolg deutlich steigern können. Sie nutzen die richtigen Argumente in der Überzeugungsarbeit beim Kunden.

Mehr verkaufen durch Ermittlung und Ausschöpfung verkaufsaktiver Potentiale (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Das Erkennen der richtigen (Potential-)Kunden
- Die Ermittlung von Umsatz- und Deckungsbeitragspotentialen beim Kunden
- Das Ausschöpfen von Kundenpotentialen

Inhalt

- Die wichtigsten Analyseverfahren zur Markt- und Kundenbewertung: ABC-Analyse und Portfoliotechnik, Customer Lifetime- und Lifeshare-Value, Kundenpotentialbewertung, Kundenwertanalyse
- Basisdatenermittlung mit Hilfe der Primär- und Sekundär-Marktforschung
- Kennzahlen zur Ermittlung und Beschreibung der Potentiale des Kunden
- Kunden-DATA-Base
- Methoden zur Potentialabschöpfung beim Kunden
- Ermittlung der richtigen USPs zur Abschöpfungsunterstützung: SWOT- und GAP-Analysen, Motivtheorien
- Entwicklung einer Argumentations-Matrix

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion und Übungen

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2010-01-22-03

Heckl Consulting Hamburg

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