B2B MARKETING
DIE VERTRIEBSEXPERTEN

Aktuelle Termine im März
13. März in Bad Nenndorf
Start 18:00 Uhr

Bad Nenndorfer Vertriebswerkstatt

Thema 3: Der Kunde ist in Sicht
Tipps wie Du Deinen Wunschkunden abholst

- Weshalb kann nicht jedes Verkaufs-gespräch erfolgreich sein und welches sind die Hauptgründe, warum Kunden sich nicht entscheiden?
- Was sollte ich beachten, damit meine Verkaufsgespräche in Zukunft noch erfolgreicher werden?
- Von der Theorie zur Praxis: Welche Verkaufsargumente braucht der Kunde, damit er nicht nur kaufen kann sondern er unbedingt kaufen will?
- Best Practice: Ideen und Chancen sammeln: Was hat sich bewährt und welche Techniken sollte ich mal in meinem Unternehmen ausprobieren?
- Wie messe ich, ob und wie erfolgreich ich in der Praxis tatsächlich bin?

Der Ablaufplan für eine typische Vertriebswerkstatt

- Start 18:00 Uhr
  Ende 21:00 Uhr
- Maximal 10 Teilnehmer
- Ihre Investition 44,-€
  pro Person (einschl. USt.)
- Fachlicher Input vom Vertriebsexperten 45 Min.
- Anschließend praktische Umsetzung anhand von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis.
- Wichtig: lockere Atmosphäre mit Fokus auf persönlichem Erfahrungsaustausch.

Veranstaltungsort und Termin:
13.3.2017, Atelier AusZeit, Rodenberger Allee 16, 31542 Bad Nenndorf

Anmeldung: b2b Marketing – Rodenberger Allee 16, 31542 Bad Nenndorf
www.b2bmarketing.de - info@b2bmarketing - 05723.98.98.601

B2B MARKETING
DIE VERTRIEBSEXPERTEN

Aktuelle Termine im März
13. März in Bad Nenndorf
Start 18:00 Uhr

Bad Nenndorfer Vertriebswerkstatt Grundidee, Themen und Aufbau

In der Vertriebswerkstatt reden wir Tacheles. Statt Kommunikationsmodellen und Bedürfnispyramiden geht es bei uns um die wirklich wichtigen Vertriebsthemen. Monatlich treffen wir uns jeweils am ersten Montag im Monat. Bei Bedarf gibt es Zusatztermine. Hier die Themen in der Gesamtübersicht:

1. Januar – Der Kunde ziert sich – wie bekomme ich meine Extras verkauft?
2. Februar – Der Kunde weiß noch nicht - Tipps für die erfolgreiche Bedarfsanalyse
3. März – Der Kunde ist in Sicht - Tipps wie Du Deinen Wunschkunden abholst
4. April – Der Kunde findet uns nicht – Tipps für gute Google Platzierungen
5. Mai – Der Kunde findet uns nicht – Tipps für gute Google Platzierungen
6. Juni – Der Kunde sagt nein – Tipps für eine gekonnte Einwandbehandlung
7. Juli – Der Kunde ziert sich – Tipps für erfolgreiche Abschlusstechniken
8. August – Der Kunde will verhandeln – Tipps für die Preisverhandlung
9. September – Der Kunde am Telefon – Tipps für professionelle Telefongespräche
10. Oktober – Der kennt uns nicht – Tipps für die effiziente Neukundengewinnung
11. November – Der Kunde kauft nicht mehr – Tipps für die Kundenrückgewinnung
12. Dezember – Der Kunde macht was er will – Tipps für richtige Kundenführung

Aktuelle Termine und Themen finden Sie auf unserer Internetseite.

Der Ablauf ist ganz einfach:

18:00 Uhr Ankommen, mit einer persönlichen AusZeit starten
18:15 Uhr Kurze, knackige Vorstellungsrunde
18:30 Uhr Start mit Input vom Vertriebsexperten
19:45 Uhr Pause, Zeit zum Netzwerken
20:00 Uhr Transfer des Themas des Abends ins eigene Geschäft, d.h. Diskussion der Umsetzbarkeit anhand von Beispielen und Input aus dem Teilnehmerkreis oder anhand von Beispielen vom Vertriebsexperten
20:45 Uhr Ausklang, Abschlussrunde, Ausblick
21:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Zu jeder Werkstatt gibt es eintägige Vertiefungstrainings, Telefon- und Einzelcoachings. Schreiben Sie uns eine eMail. Bei weitergehenden Fragen rufen wir Sie gern zurück.

Achtung: Wir sammeln aktuell Interessenten zu unserem zweitägigen Workshop „Erfolgreich Verkaufen für Nichtverkäufer“.

Anmeldung: b2b Marketing – Rodenberger Allee 16, 31542 Bad Nenndorf
www.b2bmarketing.de - info@b2bmarketing - 05723.98.98.601