

Executive Selling

Beschreibung:

Executive Selling versetzt Sie in die Lage, die Entscheider Ihrer Kunden auf Top-Ebene adäquat und zielgerichtet anzusprechen, auf diese Ansprechpartner abgestimmte Informationen zu vermitteln und diese letztlich damit zu überzeugen. Erfolgreicher Vertrieb bei Bestands- und Neukunden hängt maßgeblich davon ab, wie gut und effektiv Sie Gespräche mit Top-Entscheidern vorbereiten, führen und nachbearbeiten – ob am Telefon oder im persönlichen Meeting. Dabei ist es von größter Bedeutung, die für die Executives relevanten und entscheidenden Informationen vorzubereiten sowie richtig priorisiert zusammenzustellen und zu präsentieren. Mit dem Workshop **Executive Selling** erhalten Sie alle Fähigkeiten, den richtigen Kontakt mit Entscheidern bei Ihren Kunden herzustellen und zu pflegen.

Ziel:

Der Workshop **Executive Selling** vermittelt Ihnen eine vielfach praxisbewährte Methode, die Ihnen dabei hilft, dauerhafte und stabile Beziehungen zu den wichtigsten und richtigen Führungspersonen der zu betreuenden Kunden aufzubauen. Das sichert Ihnen Wettbewerbsvorteile und steigert den Erfolg Ihres Unternehmens.

Inhalte:

Einführen in die Thematik und die Analyse des Kundenumfelds:

- Wie sieht das Kundenprofil aus?
- Welche Ziele und Strategien verfolgt der Kunde?
- Wo liegt unsere eigene Position?

Herausarbeiten der richtigen Person beim Kunden:

- Wer ist unser „Executive Sponsor“?
- Wie erhalten wir Zugang zu dieser Person?

Erarbeiten individueller Executive Messages:

- Aufbau einer Nutzenkette;
- Wertversprechen.

Zielgruppe:

Vertrieb, Verkaufs- und Geschäftsleitung, Team Leiter

Dauer: 2 Tage

Anzahl Teilnehmer: maximal 15

Methoden: Rollenspiele, Kurzvorträge, Gruppenarbeiten

Consulting

Training

Coaching

Analysieren

Optimieren

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com