

Verkaufen an Einkäufer

Beschreibung:

Mit dem Workshop **Verkaufen an Einkäufer** stärken Sie Ihren Vertrieb und steigern so den Erfolg Ihres Unternehmens. Häufig stellt das Verkaufen an professionelle Einkäufer eine besondere Herausforderung dar. Viele Vertriebsmitarbeiter im Lösungs- und Projektgeschäft verlieren immer wieder Zeit und Geld bei ineffizienten Gesprächen und Verhandlungen mit dem Einkauf. Mit den im Workshop trainierten Methoden und Techniken steigern Sie Ihren Verkaufserfolg gerade im Umgang mit professionellen Einkäufern. Dabei geht People at Work individuell auf die Anforderungen jedes einzelnen Kunden ein. **Verkaufen an Einkäufer** verbessert messbar, ganzheitlich und nachhaltig Effizienz und Erfolg Ihrer Vertriebsteams.

Ziel:

In dem Workshop **Verkaufen an Einkäufer** lernen Ihre Vertriebsmitarbeiter, sich beim Kunden richtig zu positionieren, Taktik und Ziele der Einkäufer exakt zu identifizieren und die gewünschten Preise durchzusetzen. Unsere erfahrenen Experten erarbeiten mit Ihnen praxisnah alle notwendigen Strategien und Techniken, um Einkäufer optimal in den Vertriebsprozess einzubinden und dabei maximale Verkaufserfolge zu erzielen. Das Training beinhaltet Präsentationen, Gruppenaufgaben, Erfahrungstransfer und -austausch untereinander sowie intensive praxisnahe Live-Telefonate und Live- Verhandlungen mit professionellen Einkäufern. Diese Live-Szenarien, die Ihre Mitarbeiter optimal auf die Praxis im Vertriebsalltag vorbereiten, orientieren sich an speziell an Ihre Anforderungen angepassten und individuell vorbereiteten Fallbeispielen.

Inhalte:

- Rolle und Einbindung des Einkäufers im Entscheidungs- und Beschaffungsprozess der Kunden;
- Gesprächsführung mit Einkäufern;
- Harte Verhandlungen mit Einkäufern;
- Erfahrungsaustausch, praktische Tipps und Tricks.

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