

4: Modul Massgeschneidertes Vertriebstraining

Manager / Führung / Key Account

Manager / Führung / Key Account Kurs 1: Preis Fr. 2'150.--

Löwe (Tageskurs) 6 Lektionen à 60 Min.

Zielgruppe, Anzahl Kursteilnehmer nach Absprache:

Mitarbeiter in leitender Funktion (Regionalverkaufsleiter, Verkaufsleiter, Key Account Manager, Abteilungsleiter etc.), die Schlüsselkunden betreuen und/oder ein Aussendienst - oder Verkaufsteam leiten und erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind oder gezielt aus- und weitergebildet werden sollen.

Trainingsmöglichkeiten – Ihre Auswahl:

- *Begrüssung, Vorstellungsrunde*
- Psychologie der Kaufentscheidung bei Kunden
- Stakeholder, Schlüsselkunden (Einkäufer, Projektleiter, Investoren, Verbände uvm.)
- Qualifikation von Bestands – und Neukunden (A, B, C-Analyse / Pareto Prinzip)
- Umsatzsteigerung durch Komplett - und Zusatzverkäufe
- Produkt zusammen mit Dienstleistungen verkaufen – Konkurrenz ausschalten
- Ökologie, neue Standards, Nachhaltigkeit – Vorteile schaffen
- Jahres-/Aktivitätenplan «Passerelle» zum Marketing
- Verkaufsplanung zur Absicherung der Verkaufsziele (Region, Produktgruppen, Zeit)
- Nicht materielle «Bonus» für Teammitglieder
- CRM Erfahrungsaustausch im Plenum (eigene Firmen Themen/Beispiele)
- *Netzwerken Erfahrungsaustausch im Plenum (eigene Firmen Themen/Beispiele)*
- *Gruppenaktivität*

