



Sales@Work

Nachhaltiger Unternehmenserfolg ist heute ohne aktive Marktbearbeitung nicht realisierbar.

Jetzt gilt es Produkte, Services und Lösungen aktiv anzubieten, Daten zu erfassen, permanent Kontakt mit Ihren Interessenten und Kunden zu pflegen. Dabei ist im Vertrieb vor allem „Fleiß“ und „Methode“ erforderlich! Und zwar bei **allen** Mitarbeitern.



AUFGABENSTELLUNG

ANDREAS BORTOLI

Profitieren Sie von mehr als 25 Jahren erfolgreicher Berufspraxis im Hardware-, Software und EDV-Lösungsvertrieb. Der Trainer hat zahlreiche Auszubildende selbst betreut, hat den Schwerpunkt im Vertrieb von Branchensoftware-/EDV-Lösungen und Netzwerkprojekten und kann deshalb **extrem praxisnah** vermitteln.



- ➔ Analyse was war bisher. Was war gut? Was zu wenig? Warum?
- ➔ Zielgruppen überlegen
- ➔ Welchen Mehrwert bieten Sie? Welchen Nutzen?
- ➔ Wie ist die Cloudstrategie, Managed-Service, Verträge und Kundenbetreuung ausgerichtet?
- ➔ Festlegung von Zielen, Vorgaben und Aufgaben
- ➔ CRM? Adressen, Forecast, ToDo?
- ➔ Kunden bewerten die Qualität?
- ➔ Marketingmaßnahmen für die nächsten 18 Monate
- ➔ Vertrieb, Service, Auftragsabwicklung, Chef - alles an einem Strang?
- ➔ Controlling installiert und automatisiert? Kennzahlen, Benchmarking
- ➔ Druckerangebote oder Standard!
- ➔ Pressearbeit!
- ➔ Beachten Sie den SIE Standpunkt?
- ➔ After-Sales-Service, haben Sie das?
- ➔ Rabatt, bedeutet Tot – Strategie dazu?
- ➔ Faire Zahlungsmodelle, Provisionierung, Bonussysteme
- ➔ Zukunftssicher aufstellen





Erfolgreich **in die Zukunft**

Bildung und Expertenwissen sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Wirtschaft und der Rohstoff Nr.1 in Unternehmen. Bereichern Sie Ihre Mitarbeiter mit einem innovativen, inspirierenden Workshop.

VERKAUFEN SIE EMOTIONEN?



Verkaufen Sie in Ihrem Systemhaus noch Technik oder bereits Emotionen?

Auch im B2B-Markt ist oftmals nicht die technische Spezifikation eines Produktes kaufentscheidend, sondern die emotionalen Mehrwerte, welche Sie bewerben.

Im Workshop vermittelt Andreas Bortoli effektive Arbeitsweisen im Verkauf. Sie werden überrascht sein, wie effektiv sich schon kleine Anpassungen in Angeboten auf eine Kaufentscheidung auswirken können.



TERMINE

3 Tage Coaching bei Ihnen Vor-Ort.
2 Tage am Stück, dann 4 Wochen Pause, dann den 3. Tag



INVESTITION

Drei Tagespaket statt 5.100 € für 4.200 € +
Mehrwertsteuer inklusive Übernachtungskosten.

