

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.

Sales@Work

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.



AUFGABENSTELLUNG

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

TERMINE

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

INVESTITION

Drei Tagespaket
statt 5.100 € für
4.200 € + MwSt.
inklusive Über-
nachtungskosten.

Andreas Bortoli | IT | Services | Coaching

Justinus-Kerner-Weg 5 | 89171 Oberkirchberg

Fon. 07346.919830 | E-Mail. sales@bortoli.de