Erzielen Sie bessere Ergebnisse in Verkauf und Vertrieb!

Basis-Seminar Vertrieb

Werkbild

Seminartyp:
Präsenzveranstaltung

Datum:
26. bis 27.09.2019

Dauer:
2 Tage

Ort:
Würzburg

Preis:
900,00 EUR zzgl. 19% MwSt.
optional (empfohlen):
100,00 Euro zzgl. 19 % MwSt. für das Modul "Verkäuferkompass", das im Vorfeld erstellt wird und im Seminar ausgewertet und den Teilnehmern ausgehändigt wird.

Ziele/Kompetenzen:
Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Kundenbeziehung systematisch zu verbessern und ihre Vertriebsleistung durch professionelle Vertriebsarbeit maximal zu steigern.

Zielgruppe:
Das Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Verkäufer (sowohl Neueinsteiger als auch erfahrene Verkäufer zur Auffrischung), im Vertrieb tätige Mitarbeiter sowie an Führungskräfte-Nachwuchs aus der Landtechnik- und Baumaschinenbranche.

Themen:
- **Vermittlung grundlegender Verkaufstechniken**
- **Die Kundenbeziehung im Mittelpunkt des Vertriebsgeschehens**
- **Einsatz von Gebiets-, Zeit- und Selbstmanagement und deren Einfluss auf die Verkaufsergebnisse**
- **Thematisierung von Kosten und Erträgen des Vertriebs**
- **Möglichkeiten der Ermittlung der Vertriebsleistung**
- **Fragestellung, warum Controlling im Vertrieb wichtig ist**
- **Verkaufstechniken werden mit Praxisbeispielen und Rollenspielen geübt und per Videoanalyse ausgewertet**

Referent:
Dieter Obendorfer, Interim Management Obendorfer

Weitere Infos und Buchung:
Unter www.landbautechnik-akademie.de oder direkt per E-Mail: info@lbt-akademie.de
Julia Seitz: Telefon: +49 (09)31-27997-24, E-Mail: julia.seitz@dlv.de

LandBauTechnik Akademie
powered by AGRARTECHNIK

Das komplette Kursangebot finden Sie immer aktuell unter www.landbautechnik-akademie.de

LandBauTechnik-Akademie
Deutscher Landwirtschaftsverlag GmbH
Berliner Platz 9, 97080 Würzburg