

Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen Bei jedem Verkaufszyklus gibt es ein paar kritische Punkte, an denen das, was man sagt und wie man es sagt, den Geschäftsabschluss entscheidend beeinflussen kann. Das fängt mit dem ersten Verkaufsgespräch an und zieht sich durch jede weitere Kommunikation, die Sie mit Ihrem Interessenten haben. Sind Sie darauf eingestellt, Ihren Verkauf konsequent zum Abschluss zu bringen? Richten Sie sich exakt an den Interessen und Bedürfnissen Ihres möglichen Kandidaten aus? Setzen Sie Ihre einzigartigen Stärken ein, um Differenzierung und Werte zu vermitteln? Konzeptorientiertes Verkaufen bietet Schritt-für-Schritt-Taktiken für das Management aller Kundeninteraktionen, einschließlich effektiver Verkaufsgesprächsplanung, Vorgehensweise bei Einwänden, Entwicklung von Maßnahmenplänen und Einhaltung von Verbindlichkeiten. Warum Sie teilnehmen sollten

Konzeptorientiertes Verkaufen ist Verkaufsgesprächsvorbereitung für Vertriebsmanager und Vertriebsprofis, die ihre Kundeninteraktionen verbessern möchten, einschließlich Telefongesprächen, persönlichen Gesprächen und E-Mail-Korrespondenz.

Heben Sie sich von anderen aufgrund Ihrer besonderen Stärken ab? Erreichen Sie bei jeder Interaktion eine „Verpflichtung“? Können Sie Einwände der Kunden von grundlegenden Problemen unterscheiden? Wie gehen Sie mit Kunden um, die sich nicht festlegen wollen?

Was Sie lernen werden

Ein einheitliches System für das Management von Kundeninteraktionen Eine einfache und prägnante Verkaufssprache zur Stärkung der Kommunikation zwischen Ihnen, dem Interessenten und dem Vertriebsmanagement Den Verkaufsgesprächsplan (Green Sheet) – ein taktischer und praktischer Plan für die schrittweise Annäherung an den Verkaufsabschluss Das wichtigste Einzelziel, das Sie während jeder Kundeninteraktion erreichen sollten Die richtigen Fragen zu stellen, die Ihren Verkauf voranbringen Die Vorstellungen Ihrer Kunden und Ihre Kaufmotive erkennen Wie Sie und Ihr Unternehmen profitieren werden Konzeptorientiertes Verkaufen unterstützt eine kundenorientierte Verhandlungskultur, die sich daran ausrichtet, warum ein Kunde wirklich kauft. Sie werden schnell feststellen können, ob ein Bedarf für Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen besteht und daraufhin effektivere Verkaufsgespräche führen und Ihre Produktivität erhöhen. Erhöhen Sie Ihre Verkaufszahlen durch Win-Win-Beziehungen mit Interessenten Verkürzen Sie Verkaufszyklen mit erprobten Techniken, um Ihre Verkäufe voranzubringen Entwickeln Sie eine Vertriebsorganisation, die die richtigen Taktiken konsequent einsetzt, um mit dem Kunden eine Langzeitbeziehung aufzubauen Ihre Vertriebsmannschaft wird einen triftigen Grund für jede Kundeninteraktion haben