

Schlüssel zum Kunden

In diesem Seminar lernen Sie, ihr Produkt an unterschiedliche Kunden auf unterschiedliche Weise zu verkaufen und eine dauerhafte Kundenbindung aufzubauen.

Lernen sie unter anderem wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen.

Ihr persönlicher Nutzen:

- ➊ Zusatzverkaufschancen erkennen und nutzen
- ➋ Die unterschiedlichsten Kunden erkennen und die passende Argumentation anwenden
- ➌ Vom Produktverkäufer zum Lösungsanbieter im Projektgeschäft
- ➍ Abschlussstärke durch mehr Sicherheit im Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen
- ➎ Verkaufs- und Verhandlungstechniken für die Praxis
- ➏ Entscheidungsprozesse ihrer Kunden besser verstehen
- ➐ Teams analysieren und optimal zusammenstellen

