

17020 Lehrgang Handelsagenten: Systemisch verkaufen

Modul III

Modul III - Systemisch verkaufen (16.11.2020)

Aus 20 Jahren Erfahrung in der Begleitung von Vertriebsteams entwickelte Dr. Wilfried Scheschy ein Verkaufsmodell, das vor allem auch erfahrene Verkäufer dabei unterstützt, ihren Verkaufserfolg weiter zu steigern. Permanente Selbstreflexion nach Kundenterminen ist das beste Verkaufstraining. Der Ansatz des Systemischen Verkaufens bietet Ihnen dazu einen geeigneten Reflexionsrahmen.

Inhalte:

- Unterstützung für lösungsorientierten Verkauf
- Systemisch Verkaufen als natürliche Verkaufslogik:
jeder Kunde ist individuell,
jeder Verkäufer ist individuell und
die Situationen, in denen ge- und verkauft wird, sind sehr unterschiedlich.
- Persönlichkeit des Verkäufers und Berücksichtigung der jeweiligen Verkaufssituation
- Elemente der systemischen Verkaufsschleife
- Und natürlich wertvolle Tipps und Tricks

Vortragender:

Dr. Wilfried Scheschy, ewos institut für vertriebsentwicklung GmbH