

••••• Vertriebschulung – Der persönliche Kontakt



Aus der Praxis für die Praxis

Das Verkaufsgespräch ist immer noch ein wesentlicher Bestandteil des Vertriebs. Lernen Sie in dieser Schulung, wie Sie Kunden zu Fans Ihres Unternehmens machen.

Der Kunde verdient eine qualitativ hochwertige Beratung zum Produkt. Vermitteln Sie diese mit emotionaler Vertriebskompetenz und gekonnter Gesprächsführung.

Gute Vor- und Nachbereitungen von Gesprächen macht Sie selbst überzeugender und erhöht Ihre Erfolgsquote. Der kleine Mehraufwand zahlt sich zusätzlich in der Sicherung der Bestandskunden aus.

Lernen Sie von einem gestandenen Praktiker aus der Kunststoffbranche, was gute Kommunikation ausmacht: Motivation, Denkweise und Erfahrungen des Kunden erkennen, um aus „ihren“ Produkten eine passgenaue Lösung zu verkaufen.

Zielgruppen

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, -mitarbeiter; Mitarbeiter, die Messestände betreuen

Datum:

verlegt auf 28. Juli 2020

Referent:

Paul Rimmel
ehemaliger Vertriebsleiter
in der Barlog Gruppe

Veranstaltungsort:

Haus der Chemie
Sankt-Florian Weg 1
30880 Laatzen / Hannover Messe

Anmeldefrist:

28. Juli 2020

Teilnahmegebühr:

350,00 Euro zzgl. MwSt. pro Person
300,00 Euro zzgl. MwSt. jede weitere
Person aus dem gleichen Unternehmen

Sonderkonditionen für WIP-Mitglieder:

200,00 Euro zzgl. MwSt. pro Person

Kostenfreie Stornierung ist möglich bis
zur Anmeldefrist.

Seminarleitung:

Berit Bartram
WIP-Kunststoffe e. V.

Tel. +49 (0)160 9090 4641

info@wip-kunststoffe.de

Programm

Termin 28. Juli 2020

Beginn 9.00 Uhr

Kreativ denken – konsequent handeln!

Die 7 Phasen im Verkaufsgespräch

Gesprächsführung

- Fragearten
- Aktives Zuhören

Die Kunst der Argumentation

- Argumentation vorbereiten
- Brücken formulieren

12.30 bis 13.30 Gemeinsames Mittagessen

Partner-Kundenbeziehung

- Voraussetzung
- Sprache und Körpersprache einsetzen
- Emotionale Führung
- Gegenargumente – Was tun?

Gesprächsvorbereitung

Telefonakquise

- Das ABC des Telefonierens

Angebot- und Messenachbereitung

- Mehr daraus machen!

Ende gegen 17.00 Uhr

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Hotelvorschläge:

H4-Hotel, Messe Hannover

Hotel Haase, Laatzen

Anmeldung

Vertriebsschulung – Das persönliche Gespräch

Online:

<http://wip-kunststoffe.de/wip/index.php?id=213>

per E-Mail: info@wip-kunststoffe.de

Titel, Vorname, Name

Funktion

Unternehmen / Institution

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Mein Unternehmen ist WIP-Mitglied

Wir möchten WIP-Mitglied werden

Die Inhalte der Datenschutzerklärung (<https://wip-kunststoffe.de/wip/datenschutz/>) habe ich zur Kenntnis genommen und akzeptiere sie.

WIP-Kunststoffe e. V.
Wissens- und Innovations-Netzwerk
Polymertechnik
Albert-Einstein-Str. 1
49076 Osnabrück

Tel. +49 (0)160 90904641

info@wip-kunststoffe.de

www.wip-kunststoffe.de