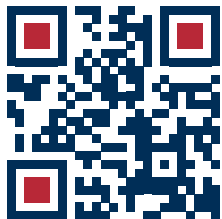


INDIVIDUELL – GANZHEITLICH – PRAXISERPROBT

Entdecken Sie jetzt die neuen Möglichkeiten der Weiterentwicklung Ihrer Außendienstmitarbeiter zum Sales-Client-Coach. In dem passgenauen Entwicklungsprogramm wird anhand Ihrer eigenen Produkte und Dienstleistungen trainiert. Ihre Mitarbeiter erlernen genau die Fähigkeiten, die zukünftig den Unterschied in Ihrem Wettbewerbsumfeld ausmachen.



VERTRIEBSMEISTER

Mastertrainer für Führung und Verkauf

Dipl.-Kfm. Ralf Koschinski

Am Anger 2, 99102 Klettbach

Telefon: 036209/469409 Telefax: 036209/469404

www.vertriebsmeister.de info@vertriebsmeister.de

REFERENZEN



VERTRIEBSMEISTER



Sales-Client-Coach B2B

AUßENDIENST-ENTWICKLUNGS-PROGRAMM FÜR INDUSTRIEUNTERNEHMEN

- maßgeschneidert für Technik-, Interior-, Bauzulieferbranchen
- effiziente Werkzeuge für stabiles Ertragswachstum
- sichert Zukunftsvorsprung und Mitarbeitermotivation

DER AUßENDIENST WIRD ZUM SALES-COACH SEINES KUNDEN

DIE ERWEITERTEN FÄHIGKEITEN IHRES AUßENDIENSTES LASSEN IHREN WETTBEWERB ZURÜCK



Die erfolgreichen AußendienstmitarbeiterInnen von morgen werden die sein, die ihre Kunden initiativ voranbringen durch:

- Kundeneinbindung
- Kundenentwicklung
- Kundenmarktentwicklung

Der Sales-Client-Coach erkennt Ursachen, Chancen und bietet seinen Kunden kreative Ideen und Lösungen. Die Zeit des nur „Reinverkaufens“ ist vorbei.

- ▶ *Start* – Programm für Berufseinsteiger im Außendienst
- ▶ *Performer* – Programm für Leistungsträger im Außendienst
- ▶ *Leader* – Programm für Führungskräfte im Vertrieb

LEISTUNGSANSPRÜCHE AN DEN SALES-CLIENT-COACH

DIE RICHTIGE POSITIONIERUNG FÜR IHREN AUßENDIENST

- fortschrittlich positionierter Beziehungsmanager
- steuert Verkaufsprozess vorausschauend zielgerichtet
- denkt mit Kundenorientierung seines Kunden
- verbindet Technik und Emotion in Beratung
- erkennt neue Nischen und handelt marktmachend
- hohe Selbstkompetenz und innere Antriebsmotivation

FUNKTIONEN DES AUßENDIENSTES

VERKAUFEN

PRODUKTBERATUNG

KUNDENCOACHING **NEU**

KUNDENBETREUUNG

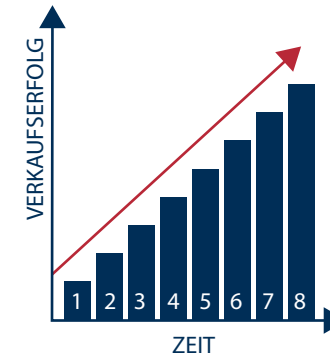


THEMEN UND INHALTE DIESER WEITERBILDUNG



MAßGESCHNEIDERTE INHOUSE KONZEPTION

UMSETZUNG ZWISCHEN DEN INTERVALLEN FÜR SCHNELLE ERGEBNISSE



1. Workshop Kick Off, Märkte, Ziele, Anforderungen
2. Coaching Persönliche Entwicklungsprofile
3. Training Selbstmanagement und Verkaufsstruktur
4. Workshop Projektinitiierung und Kundenentwicklung
5. Training Beziehungsmanagement und Verkaufstechniken
6. Training Kunden coaching und Lösungsverkauf
7. Training Umsatzentwicklung und Preisverteidigung
8. Workshop Praxisumsetzung und Prozessoptimierung

Sofortige Umsetzungserfolge durch Intervallmethode für messbare Ergebnisse mit nachhaltiger Wirkung!

