

Seminare für Ihre

Mitarbeiter

9 Levels im Vertrieb

Das werteorientierte Vertriebstraining

Wer heutzutage erfolgreich verkaufen will, sollte nicht nur den Bedarf des Kunden im Auge haben, sondern auch seine Wertewelt kennen. Ob Konsumenten oder Firmenkunden – die meisten Kaufentscheidungen sind emotional. Mit „9 Levels“ gewinnen Sie Erkenntnisse darüber, welche Zielgruppen welche Werte ansprechen. Auf Basis dieses Wissens richten Sie Ihre Verkaufs- und Werbestrategie aus oder stellen sich im persönlichen Gespräch neu auf den Kunden ein.

- 
- Mit 9 Levels of Value Systems im Vertrieb lernen Verkäufer ihre Kunden besser verstehen.
 - Darüber hinaus lernen sie sich selbst besser kennen, wie auch alles, was sie möglicherweise bisher gehemmt hat – um künftig ihre Umsatzziele zu erreichen oder sogar zu übertreffen.

Einführung in das Modell „9 Levels“

- Wie führt ein Verkäufer ein werteorientiertes Kundengespräch?
- Von der Bedarfsanalyse über den Beziehungsaufbau
- Nutzenargumentation und Einwand-Vorwand-Behandlung
- Abschluss und Aftersales
- Wer braucht welche Argumente?
- Wer spricht auf welchen Nutzen an?
- Was ist für wen wichtig?
- Wer möchte wie angesprochen werden?

Dauer

1 Tag

Trainer

Lena Schröder
Dönges

Erfolgsinvestition

Auf Anfrage