

Verkaufstrainings bei BXB

Folgende Seminare finden regelmäßig als offenes Seminar statt - sind aber auch als Inhouse-Training buchbar.



Fit für den Vertrieb

eine professionelle Gesprächsführung vom Einstieg bis zum Abschluss

Wie sieht eine komplette Gesprächsführung im Vertrieb aus? Hier geht es im Detail um die Gesprächseröffnung, Einstieg in das Gespräch, Bedarfsermittlung, Leistungen vorstellen und das Gespräch zum Abschluss führen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-VT_2_fit_fuer_den_Vertrieb.html

Fit für den Vertrieb für Fortgeschrittene

Verkaufsgespräche erfolgreich führen

Wie können Sie Kunden wesentlich individueller behandeln und steuern? Wie setzen Sie Körpersprache bewusst ein. Die Abschlussphase und die Preisverhandlung spielen hier nochmals eine ganz wichtige Rolle.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-VT_4_Fit_fuer_den_Vertrieb_fuer_Fortgeschrittene.html

Hochwertiges Verkaufen im B-t-B-Bereich

wie Sie Kunden analysieren, Anfragen bewerten und Geschäftspotenziale erarbeiten

Sie erfahren wie Sie Kunden und Wettbewerber systematisch analysieren und neue Geschäftspotenziale identifizieren; setzen ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement ein und erarbeiten individuelle Problemlösungen beim Kunden und führen nutzenorientierte Verkaufsgespräche.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-VT_9_Hochwertiges_Verkaufen_im_B-t-B-Bereich.html

Präsentations- und gezieltes Argumentationstraining für den Vertrieb

Jede Kundenpräsentation ist entscheidend. Sie haben immer nur eine Chance, aber die gilt es zu nutzen. Lernen Sie wie Sie sich mit Ihrer Person und Ihrer Präsentation vom Wettbewerb abheben und den Zuschlag für sich erhalten.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-VT_8_Praesentations_und_gezieltes_Argumentationstraining_fuer_den_Vertrieb.html

Verlorene Kunden zurückgewinnen

wie Sie wieder Umsatz mit verlorenen Kunden erzielen

Ein professionelles Kundenrückgewinnungsmanagement kann uns davor schützen, dass nicht noch mehr Kunden abwandern. Das Training ist systematisch so aufgebaut, damit Sie später in der Praxis die einzelnen Maßnahmen und Schritte umsetzen können.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PQ-VT_11_Verlorene_Kunden_zurueckgewinnen.html

Verkaufstrainings bei BXB

Folgende Seminare finden regelmäßig als offenes Seminar statt - sind aber auch als Inhouse-Training buchbar.



Der vertriebsorientierte Servicetechniker

Kunden exzellent betreuen und binden

Der Servicemitarbeiter ist eine ganz wichtige Kontaktperson nach dem Verkauf. Er sieht und hört was vor Ort bei Kunden passiert. Lernen Sie im Kurztraining kundenorientiertes Verhalten und neue Geschäftsmöglichkeiten anzugehen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PQ-VT_3_vertriebsorientierte_servicetechniker.html

Servicetechniker als Zusatzverkäufer

wie Sie selbst verkaufen oder als Tippgeber fungieren

Servicetechniker haben einen höheren Kundenkontakt als die Vertriebsmitarbeiter. In diesem Praxis-Quickseminar lernen ihre Servicetechniker wie sie selbst Beratungsgespräche führen, Zusatzverkäufe tätigen oder auch als Tippgeber gegenüber ihren Vertriebskollegen fungieren.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PQ-VT_15_Servicetechniker_als_Zusatzverkaeuer.html

Überzeugend mehr verkaufen am Telefon

wie Sie am Telefon gut beraten und bessere Verkaufserfolge erzielen

Ein Kunde möchte gut beraten werden und nicht das Gefühl bekommen, Sie wollen nur etwas verkaufen. Jetzt ist aber genau zu überlegen, welche Ansatzpunkte haben Sie. Wie steigen Sie bei einer Kaltakquise ein oder ergänzen auch mit Zusatzverkäufe. Ihre Aufgabe ist es jetzt, das Gespräch professionell zu steuern und zu führen und alle Hürden gut zu meistern.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_1_Ueberzeugend_mehr_verkaufen_am_Telefon.html

Angebote erfolgreich nachfassen

mehr Aufträge, mehr Umsatz, mehr Profit

Ihr Angebot muss im Vergleich zum Wettbewerb bestehen. Jetzt gilt es den „roten Faden“ am Telefon wieder aufzugreifen und den Kunden von Ihrem Angebot zu überzeugen. Eine gute Gesprächssteuerung und Verhandlungsführung sowie gut auf Einwände und Vorwände zu reagieren bringt Sie Ihrem Ziel näher.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_2_Angebote_erfolgreich_nachfassen.html

Neukundenakquise am Telefon

Terminquote vervielfachen

Im B-t-B-Bereich spielt die Terminakquise eine ganz wichtige Rolle. Wie unterscheidet sich Ihr Anruf vom Wettbewerb? Wie bekommen Sie einen Termin und nicht Ihr Konkurrent? Das Seminar zeigt Ihnen den erfolgreichen Weg zum Termin.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_3_Neukundenakquise_am_Telefon.html

Verkaufstrainings bei BXB

Folgende Seminare finden regelmäßig als offenes Seminar statt - sind aber auch als Inhouse-Training buchbar.



Zusatzverkäufe am Telefon realisieren

wie Sie Up-Selling und Cross-Selling bei eingehenden Anrufen erfolgreich umsetzen

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen wie Sie sich auf solche Kundengespräche gut vorbereiten, Ihre Kunden im richtigen Moment ansprechen und Ihre Gespräche zum Ziel führen sowie Ihre Umsätze gezielt durch Up-Selling und Cross-Selling erhöhen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_6_Zusatzverkaeufe_am_Telefon_realisieren.html

Kunden am Telefon zurückgewinnen

so machen Sie neue Umsätze mit ehemaligen Kunden

Kunden zurückzugewinnen ist vielfach kostengünstiger, als neue Kunden aufzubauen. In diesem Praxistag zeigen wir Ihnen wie Sie strukturiert an das Thema herangehen und verlorene Kunden am Telefon zurückgewinnen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_7_Kunden_am_Telefon_zurueckgewinnen.html