

# Firmenkunden für alle Vertriebsthemen begeistern und gewinnen – mit Cross-Selling, Verkaufsgeschichten und Emotionen zum Verkaufserfolg

MWB-24-dod

## Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Gewerbekundenberater/innen
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

## Ihr Nutzen

- ✓ Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg
- ✓ Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen
- ✓ Ganzheitliche Vertriebschancen auch in Verhandlungssituationen immer nutzen

## Inhalt

- ✓ Erfolgsfaktoren für aktiven (Cross-Selling) und passiven Verkauf (Cross-Buying)
  - ✓ Potenziale identifizieren – den Bedarf detektivisch entdecken und wecken
  - ✓ Verkauf emotionalisieren - mit Verkaufsstories und Kopfkino
  - ✓ Den Kunden kaufen lassen - Chancen und Problemlösungen konsequent aufzeigen
  - ✓ Abschlüsse planen und Geschäft verbindlich einfordern
- ✓ Verhandlungssituationen konsequent auch vertrieblich nutzen
  - ✓ Bock auf Verhandlungen – Vorbereitung und mentale Einstellung entscheidet
  - ✓ Preisherausforderungen strategisch und vertrieblich begegnen
- ✓ Ihre Praxisfälle reflektieren und vorbereiten

## Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

 **Termin**

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
760,00 €

 **Ansprechpartner**  
Bernd Orthmann  
08461/650-1352  
bernd.orthmann@abg-bayern.de  
Sabrina Waldhier  
08461/650-1353  
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

[Buchen](#)