

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

MWB-25001

## Zielgruppe

- ✓ Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

## Ihr Nutzen

- ✓ Durch umfassende Unternehmerberatung mit Mehrwertansätzen zum Verkaufserfolg
- ✓ Kundenmotivation durch Chancen, Vorteile und Problemlösungen
- ✓ Ganzheitliche Vertriebschancen auch durch Verhandlungssituationen professionell erarbeiten und umsetzen

## Inhalt

- ✓ Erfolgsfaktoren für aktiven und passiven Verkauf (Cross-Selling und Cross-Buying)
- ✓ Das Drehbuch für Verkauf - 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 - diese beinhalten Verkaufschancen
- ✓ Vorbereitung und mentale Einstellung entscheidet
- ✓ Preisherausforderungen strategisch und vertrieblich begegnen
- ✓ Ihre Praxisfälle reflektieren und vorbereiten

## Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

 **Termin**  
25.06.2025 -  
26.06.2025

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
800,00 €

 **Dozent(en)**  
Manfred Klapproth

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

**Buchen**