Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG-25-dod

Zielgruppe

Erfahrene Mitarbeitende in der Firmenkundenbetreuung

Ihr Nutzen

- Sie steigern Ihren Ertrag durch ein strukturiertes Unternehmerjahresgespräch.
- Sie schöpfen die Geschäftspotenziale gezielt aus.
- Sie berücksichtigen die Unternehmer-Typologie im Rahmen einer kundenorientierten Gesprächsführung.

Inhalt

- Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess
  - Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung
  - Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen
- Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit
  - Die fachliche Vorbereitung
  - Die persönliche Vorbereitung
  - Die Unterlagen
- Der Unternehmer als Privatperson
  - Bedarfsfelder
  - Cross Selling - Ansätze
- Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen
  - Instrumente zur Geschäftsintensivierung
  - Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse
  - Das maßgeschneiderte Angebot
- Kundenorientierte Gesprächsführung
  - Unternehmer-Typologie
  - Kauf-Motive erkennen
  - Kundenutzen konkret formulieren
- Trend „Nachhaltigkeit“
  - Die Relevanz des Themas
  - Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
  - Vertriebsansätze ableiten
- Die Betriebsbesichtigung
  - Grundlagen
  - Worauf sollten Sie besonders achten?
  - Praxis - Checklisten
- After Sales Service
  - Zielsetzungen
  - Kundenbindung stärken
  - Empfehlungen generieren

Hinweis

Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

Termin

Ort
Grainau

Preis
800,00 €

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

Buchen

ABG