

Herausforderung Vertrieb für Einsteiger - Neues Gesicht - Neue Chance beim Kunden (m/w/d) - Vollzeit



Beschreibung

In diesem Seminar werden grundsätzliche Verhaltensweisen im Kundenkontakt aufgezeigt und damit teure Fehler vermieden. Optimales Vorgehen zum Aufbau einer guten Kundenbeziehung/-bindung wird erarbeitet. Dieses Training ist für neue Mitarbeiter im Verkauf/Vertrieb konzipiert. Hilfestellungen werden gegeben und Fragen beantwortet. Der Mitarbeiter weiß nach dem Seminar, wie er vorzugehen hat.

Zielgruppe

Wer neu im Vertrieb/Verkauf arbeitet, Kundenkontakte, bestehende oder neue, verantwortlich übernehmen darf, kann häufige Fehler vermeiden. Sie/er kann sogar als "neues Gesicht" auch neue Chancen erschließen.

Inhalt

- Was bedeutet es, im Verkauf/Vertrieb zu arbeiten?
- Wie spreche ich den Kunden optimal an?
- Welchen Eindruck mache ich durch mein Verhalten?
- Wie baue ich Sympathie auf?
- Reflexion der ersten Erfahrungen
- Der Aufbau eines zielorientierten Verkaufsgesprächs
 - Der rote Faden
- Der Mitarbeiter kennt
 - die Stolpersteine und kann sie umgehen
 - eine optimale Vorgehensweise für seine ersten Besuche/Kontakte
 - erhöht vom ersten Besuch an den Sympathiewert beim Kunden
 - erfährt wichtige Informationen vom Kunden, um ein passgenaues Angebot zu machen

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Hinweis

Sie haben noch Fragen?

In unseren FAQs finden Sie Antworten auf Ihre Fragen zu uns, unseren Lehrgängen, den Teilnahme-, Stornierungs- und Prüfungsbedingungen und mehr.

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/herausforderung-vertrieb-fuer-einsteiger-neues-gesicht-neue-chance-beim-kunden-m-w-d-vollzeit_116472

Kurs-Nr. VVHVE-243

Standort und Termin

DO

14

NOV 2024

14. November 2024

Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Termin details

Do, 09:00 - 17:00 Uhr

Investition

€ 329,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartnerin



Aileen Höfner

☎ 07721 922-311

📠 07721 922-9311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen



Herausforderung Vertrieb für Einsteiger - Neues Gesicht - Neue Chance beim Kunden (m/w/d) - Vollzeit



Dozenten

- Wolfgang G. Friedrich

Förderungen

- ESF Förderung

