



salesboost.ch by safariboutique.net

## Das Potential im Verkaufsdienst (ID, VID) - Wie pflege ich meine Bestandskunden erfolgreich und vor allem nachhaltig ?

### 1-Tages-Verkaufstraining für den Verkaufsdienst



Die Bestandskunden garantieren dem Unternehmen das aktuelle Überleben. Die Pflege der existierenden Kundenbeziehungen ist daher sehr wichtig und erfordert den täglichen Fokus des Verkaufsdienstes. Häufig ist der Verkaufsdienst verantwortlich für die Pflege der Bestandskunden und daher ist es um so wichtiger, dass der Verkaufsdienst die Kunden sehr gut kennt und nachhaltig betreuen kann.

Dem Verkaufsdienst kommt eine sehr wichtige Rolle zu: Er ist verantwortlich, dass im Tagesgeschäft alles rund läuft für die Kunden (Zufriedenheit) und er muss die Bedürfnisse und Tendenzen (z.B. das Interesse des Kunden zur Konkurrenz zu wechseln) spüren und erfolgreich beeinflussen. Wie wirke ich am Telefon persönlich auf meinen Kunden ? Kann ich seine Absichten «spüren»? Kann ich seine Bedürfnisse durch die richtigen Fragen erkennen ? Wie verhalte ich mich in schwierigen Situationen ? Wie kann ich die Einwandbehandlung positiv beeinflussen ? Wie mache ich den Kunden zu einem Fan? Dies sind Themen, welche einen erfolgreichen Verkaufsdienst begleiten müssen.

In diesem Kurs lernst du sehr viel über dich selbst als wichtige Person im Verkaufsdienst kennen. Dieser Kurs richtet sich an neue aber auch gestandene Mitarbeitende im Verkaufsdienst.

<b>Teilnehmende</b>	Mitarbeitende im Verkaufsdienst die täglich mit Kundenanliegen zu tun haben und in den persönlichen Kundenkontakten Chancen sehen und diese auch erfolgreich umsetzen wollen. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt auf 6 Teilnehmende. <b>(Mindestteilnehmerzahl: 4 Personen)</b>
<b>Methodik</b>	Wir legen grossen Wert auf einen hohen Praxisbezug. Das Training wird durch intensiven Einbezug der Teilnehmenden gestaltet. Nebst fachlicher Themenentwicklung stehen Einzel- und Gruppenarbeiten, Interviews und Rollentraining im Vordergrund.
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Wo und wie sehe ich mich selbst im Verkaufsprozess ?</li><li>➤ Welchen Beitrag kann ich persönlich für meine Kunden und mein Unternehmen leisten?</li><li>➤ Wie gestalte ich meinem Tag erfolgreich im Verkaufsdienst ?</li><li>➤ Wo und wie kann ich meinen persönlichen Beitrag für den Unternehmenserfolg positiv beeinflussen ?</li><li>➤ Wie setze ich das CRM erfolgreich ein (z.B. Geburtstag meines Geschäftspartners, persönliche Interessen, Hobbys, familiäre Verhältnisse, Reisen, etc.) ?</li><li>➤ Wie setze ich Cross- und Upselling erfolgreich ein ?</li><li>➤ Wie erkenne ich die verschiedenen «Kundentypen» auch am Telefon ?</li><li>➤ Wie kann ich meinen Arbeitsalltag noch erfolgreicher gestalten ?</li><li>➤ Wie behandle ich Einwände erfolgreich ?</li><li>➤ Wie kann ich eine Reklamationen in eine Chance verwandeln ?</li><li>➤ Wie kommuniziere ich erfolgreich mit dem «Verkauf», damit alle auf der gleichen Tonspur sind</li></ul>
<b>Kosten</b>	<b>CHF 690.00 p.P. (inkl. Unterlagen), Mindestteilnehmerzahl: 4 Personen</b>