

Kompaktseminar

Vertrieb Modul1 - Neue Vertriebsmitarbeiter

In diesem Seminar geht es um die Qualifizierung von neuen Vertriebsmitarbeitern, die noch wenig Wissen über die Branche und Flurförderfahrzeuge haben.

Geschult werden die Grundbegriffe /Grundwissen Gabelstapler und Lagertechnik, erste Schritte im Umgang mit Kunden, Kalkulation und Erstellung eines Angebotes, Fragestellungen beim Kunden, Erarbeitung von Checklisten, Auftreten bei Kunden, Grundwissen Einwandbehandlung und die Macht des Wortes. Begleitet wird der Lehrgang durch praktische Übungen.

Partizipieren Sie an der langjährigen Erfahrung des Seminarleiters im aktiven Verkauf und Vertriebsschulungen. Die einzelnen Module der Vertriebsqualifikation stehen der Ausbildung der namhaften Hersteller sehr nahe.

Die Teilnehmer erhalten eine Urkunde über die Teilnahme.

Teilnehmer, die an allen drei Modulen mit Erfolg teilgenommen haben, erhalten eine Diplom-Urkunde.

Inhalt des Seminars:

- Grundwissen Flurförderfahrzeuge / Lagertechnik
- Welche Unterlagen benötige ich im Vertrieb
- Kalkulationsgrundlagen
- Erstellung von Angeboten
- Erarbeitung von Checklisten (z.B. Inzahlungnahme Gebrauchtgerät)
- Umgang mit Kunden
- Auftreten bei Kunden
- Einwandbehandlung / Macht des Wortes
- Individuelle Fragen / Praxistipps / Diskussion

Dauer: 3 Tage

Mindestteilnehmerzahl: 4, max. 8 Personen