

Kompaktseminar Vertrieb

Modul 3 - Vertriebsmitarbeiter mit Vertriebserfahrung

In diesem Seminar geht es um die Besser-Qualifizierung von erfahrenen Vertriebsmitarbeitern, die bereits Wissen über die Branche haben und Vertriebserfahrungen gesammelt haben.

Geschult wird Detailwissen über Gabelstapler und Lagertechnik, Anbaugeräte, spezielle Einsätze, Vermeidung von Fehlern in der täglichen Praxis, Spielarten von Kalkulationen, Darstellung von Preisen usw..

In diesem Seminar geht es hauptsächlich darum, die bereits ausgeprägten verkäuferischen Talente der Teilnehmer zu erweitern. 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:

- Wissen Flurförderfahrzeuge / Lagertechnik / Anbaugeräte
- Sichere Kalkulationen in allen Bereichen
- Spielarten von Kalkulationen/Angeboten/Leasing/Mietkauf/Std.Abrechn.
- Übungen
- Erkennen von verschiedenen Kundentypen
- Einteilung von Kunden nach ABC-Analyse
- Fragetechnik
- Eigenmotivation
- Social Networking
- Individuelle Fragen / Praxistipps / Diskussion
- Vor Lehrgangsbeginn könne Themen eingereicht werden, auf die dann speziell eingegangen wird.

Dauer: 2 Tage

Mindestteilnehmerzahl: 4, max. 10 Personen

Voraussetzungen: Teilnahme an Modul 2 oder vergleichbare Kenntnisse