

Mit Training zum Erfolg

Verkaufstraining für den operativen Anzeigenverkauf

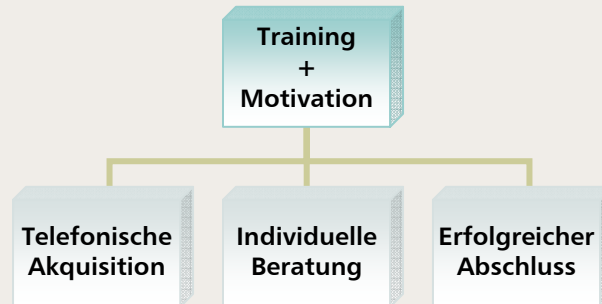
Eine erfolgreiche Verkaufsmannschaft hat vielen Anforderungen gerecht zu werden. Um die Verkaufsziele des Verlages zu erfüllen, die Marktpotenziale zu erschließen und die Marktanteile zu behaupten, bedarf es neben umfassendem Fachwissen und profundem Produktwissen des verkäuferischen Geschicks und der positiven Einstellung zum Telefonieren als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Im individuellen und zielgerichteten Verkaufsgespräch zu überzeugen und die Kunden zu einer positiven Entscheidung zu führen, ist das Ziel dieses Verkaufstrainings. **Trainieren und motivieren Sie Ihre Mitarbeiter, damit diese noch erfolgreicher werden!**

Inhalte und Trainingsschwerpunkte

- Analyse des persönlichen Verkaufsverhaltens
 - Souverän und sicher erfolgreiche Verkaufsgespräche führen
 - Optimale Vorbereitung des Kundenkontaktes
 - Zielgerichtete Bedarfsanalyse durchführen
 - Individuelle Lösungen für Ihre Kunden anbieten
 - Mit Einwänden richtig umgehen und Kaufsignale erkennen
 - Die typischen Fallstricke umgehen
 - Effiziente Preisgespräche und Verkaufsabschlüsse tätigen, um Ihren Umsatz und Gewinn zu erhöhen
 - Motiviert und somit erfolgreicher verkaufen
 - Das Verkaufsgespräch: Eröffnung / Bedarfsanalyse / Präsentation / Argumentation / Der Preis / Value Selling / Verkaufsabschluss / After Sales
- Fachwissen und Produktwissen als Wettbewerbsvorteil
 - Mit Training und Motivation zum Erfolg
 - Individuelle Lösungen für Ihre Kunden anbieten
 - Analyse des persönlichen Verkaufsverhaltens
 - Effiziente Verkaufsgespräche
 - Motiviert und erfolgreicher verkaufen

Trainingsmethoden und -techniken

- Durch Vorträge, Rollenspiele, Kurzreferate und Gruppenarbeit werden individuell mit dem Kunden abgestimmte Inhalte und Techniken vermittelt und eingeübt.
- Dauer: 1 Tag „Verkaufstraining für den operativen Anzeigenverkauf“



Sie benötigen weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch? Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Makowski

Kontakt:
(030) 246 266-26

Bitte kreuzen Sie an:

- Ich benötige weitere **schriftliche Informationen**. Bitte senden Sie diese an folgende Adresse.
- Ich wünsche ein **persönliches Beratungsgespräch**. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf!
- Ich benötige **weitere Informationen**. Bitte rufen Sie mich an!

Firma: _____

Name: _____

Abteilung: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

Email: _____

Goldmedia Sales & Services GmbH | Oranienburger Str. 27 | 10117 Berlin-Mitte
Fon: (030) 246 266-0 | Fax: -66 | www.Goldmedia.de | Ulrich.Makowski@Goldmedia.de