



Sales Training Erfolg durch Beziehungen

Die effektivsten VertriebsmitarbeiterInnen von heute schmieden wesentliche Beziehungen zu ihren KundInnen, um langfristig positive Ergebnisse zu erzielen.

Mit heißer Luft Illusionen schaffen, gehört der Vergangenheit an. KundInnen sind mit Fakten bewaffnet. Sie haben Ihre Website erkundet. Sie kennen die Preisgestaltung. Sie haben die Bewertungen Ihres Unternehmens gelesen. Sie sind vorbereitet. Wo soll also der Vertrieb ansetzen?

Es ist einfach. Leistungsstarke Verkaufsprofis tun etwas, was das Internet nicht kann. Sie bauen Beziehungen auf. Sie sind leidenschaftlich und dem Erfolg ihrer KundInnen verpflichtet. Sie verstehen, dass dauerhafte Beziehungen der Schlüssel zu positiven Ergebnissen für alle sind. Und echte Beziehungen bauen Loyalität und Empfehlungen auf, was zu einer lukrativen Pipeline führt. Diese Herangehensweise lässt die Verkaufsprofis von heute letztendlich über ihre Quoten und Ziele hinaus katapultieren.

Treten Sie mit uns in Verbindung, um mit unserem **Sales Training: Erfolg durch Beziehungen** Verkaufen zu lernen und zu verstehen warum Dale Carnegie der globale Führer beim Aufbau langfristiger und bedeutungsvoller Beziehungen ist.

ZIELGRUPPE:

VertriebsmitarbeiterInnen, (Key) Account ManagerInnen, VerkäuferInnen, Nachwuchskräfte im Verkauf.

TERMINE UND ANMELDUNG:

<https://www.dalecarnegie.com/de/course-finder>

INVESTITION:

€ 1.800,-- exkl. MwSt. (3 Tage)

TRAININGSZIELE:

- Ziele für den persönlichen und beruflichen Erfolg festlegen
- Eine dynamische und selbstbewusste Einstellung aufbauen
- Die besten Akquise Methoden identifizieren, um eine unbegrenzte Pipeline aufrechtzuhalten
- Essenzielle Beziehungen bilden, um den Wert der Kunden zu erhöhen
- Aktive Zuhörfähigkeiten entwickeln, um Chancen zu erkennen und Herausforderungen zu minimieren
- Glaubwürdigkeit herstellen und Ihren Wert kommunizieren
- Social Media gezielt verwenden, um Ihren Netzwerkeinfluss zu erweitern
- Entscheidende Fragen entwickeln, um die Kundenbedürfnisse offenzulegen
- Interesse schaffen, indem individuelle und kundenorientierte Lösungen entwickelt und beschrieben werden

„Durch die Optimierung des eigenen Verkaufsprozesses und die Konzentration auf Kunden mit viel Potential konnte ich die gleichen Umsätze in einem Viertel der Zeit erreichen.“

- Mag. Andrea Jindra, Die Bildungsmanager

KONTAKT:

Dale Carnegie Austria

Dietrichgasse 14b/6

1030 Wien

Tel.: +43 (1) 985 05 23

Mail: office@dale-carnegie.at

<https://www.dalecarnegie.com/de>



Sales Training

Erfolg durch Beziehungen

Training	Termin zur Auswahl	Ort	Trainer:in	Investition
22V01	Di., 17.05.2022 bis Do., 19.05.2022 Je 09:00-18:00 Uhr	Österreichische Akademie der Psychologie ÖAP Dietrichgasse 25, 1030 Wien	Alex Buchinger	€ 1.800,-- exkl. MwSt.