Topmanagement Gespräche –

Unerlässlicher Meilenstein im Vertriebsprozess

Fokus

Fakt ist Kunden verlagern Entscheidungen für größere Aufträge zunehmend in höhere Managementebenen.
Die Herausforderung ist in Verkaufsgesprächen mit Top Entscheidern erfolgreicher und abschlusssicherer aufzutreten als die Wettbewerber.
Der Schwerpunkt liegt auf abschlussorientierter Gestaltung des Verkaufsgesprächs mit Entscheidern. Durch die vermittelten Inhalte erlangen unsere Teilnehmer die Fähigkeit, sich auf Augenhöhe der Managementebene zu positionieren, um die Grundlage für ein chancenreiches Verkaufsgespräch zu schaffen .

Nutzen

- Schnellere Kaufentscheidungen Ihrer Kunden durch selbstbewussten und souveränen Auftritt am Telefon
- Mehr Umsätze durch abschlusssichere Gesprächsführung am Telefon
- Hohe Lern-Effizienz durch Begrenzung auf maximal 8 Seminarteilnehmer
- Erhöhung der Abschlussquote
- Topmanagement-Gespräche auf eigene Ziele ausrichten
- Methoden für den Zugang zu Entscheidern
- Denk- und Sprachmuster der Top Level Ebene
- Gesprächsstrategien mit Entscheidern
- Managertypen und deren Handlungslogik

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter mit beruflicher Notwendigkeit, die Leitungsebene beim Kunden anzusprechen und dort zu akquirieren

Dauer

2 Tage