Produkte faszinierend und überzeugend verkaufen können

2011

Themen interner Referent

Gebietsverkaufsl. Produktmanager oder ???

Themen Gerald Wagner

Mögliche vorbereitende Trainings

Fachliche Argumentation zu **Produkt XXX**

Produkt XXX Corporate Design und Produktphilosophie

Nutzenargumentation: Der Köder muß dem Fisch schmecken, nicht dem Angler

Fragen und Antworten Forumsdiskussion

Rahmen und Begleitmoderation

Faszination **XXX**:: den Kunden mit Fragen zu seinem „Baby“ führen

Laß den Kunden kaufen: visionieren, planen und kritisieren (100%-Kauf)

Verkaufsservice: eine geniale Verkaufshilfe professionell eingesetzt

Verkaufsabschluß (Preis): das selbst kreierte „Baby“ wird selten verstoßen

Farbe und Design: Stilsicher beraten und den Kundenwunsch annehmen

Nutzenargumentation: den persönlichen Nutzen gekonnt formulieren

In einem Atemzug (1 Tag): Beratung, Aufmaß, Verkaufsabschluß sofort

Interne Referenten: Mit Fragen verkaufen... Kundennutzenargument.

Interne Referenten: Fachvorträge faszinierend gestalten und emotional halten

Variante Zukunftsinvestition: Gebietsverkaufsleiter werden von uns in einer TrainTheTrainer-Weiterbildung (4 x 3 Tage) so fit gemacht, daß sie die Trainings mit Mitarbeitern/Partnern selbst durchführen können