



Umsatz-Generator: Bedarfsanalyse Intensiv-Workshop für Junior-Verkäufer



IHRE TRAINER

Sven Hamatschek
Karsten Brüsckke

Referenz-Kunden (Auszug):
Aurubis
Sennheiser
Euro-FH
Hotel Reservation Service (HRS)
Samsung
Volvo Financial Services

Kontakt:
s.hamatschek@einsplus-
akademie.de
www.einsplus-akademie.de

Bessere Informationen für präzisere Angebote

Entscheider zeichnen u.a. folgende Charakteristika aus:

- ✓ Wenig Zeit
- ✓ Hoher wirtschaftlicher Druck
- ✓ Schnelle Entscheidungs-Notwendigkeit

Für Ihr Verkaufsgespräch bedeutet dies mit einer klaren Systematik von Fragen von Beginn an zu überzeugen. Dabei gilt: Die Qualität der Antworten, als Basis für Ihr Angebot, wächst mit der Qualität Ihrer Bedarfsanalyse. Lernen Sie daher in diesem Intensiv-Tages-Workshop worauf es bei dieser wirklich ankommt.

Dieser Workshop ist ausschließlich praxisorientiert und lebt stark von dem persönlichen „Mitmachen“ jedes Teilnehmers. Engagement und Eigenmotivation sind daher ausdrücklich gewünscht.

KERNPUNKTE

- Der erste Eindruck im Gespräch
- Die Bedeutung der emotionalen Ebene
- Analyse der eigenen Bedarfs-Erhebung
- Typische Fallstricke in der Praxis
- Die 4 Phasen der Bedarfs-Analyse
- Durchführung von Simulationen
- Dialog statt Monolog: Gute Fragen
- Die Integration der eigenen Meinung
- Die Abstimmung von Folgeaktivitäten
- Die Übersetzung in Schrift-Form
- Das Gewinnen von „Skeptikern“
- Der Profi-Umgang mit Notizen

DATEN

Methoden: Trainer-Input
Diskussion
Video-Simulationen
Gruppen-Aufgaben
Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 15.-16.03.2018
04.-05.06.2018
03.-04.08.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Workshop

„Umsatz-Generator: Bedarfsanalyse“

verbindlich an.

Termine:

15.-16.03.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
04.-05.06.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr
03.-04.08.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____
Funktion: _____
Vorname: _____
Name: _____
Telefon: _____
Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.