

Training und Coaching

Ihre Vertriebsmitarbeiter lernen, Kunden strategisch klug und taktisch effizient zu bearbeiten!

Training und Coaching bedeutet individuelles Eingehen auf eine aktuelle Bedarfslage und firmeninterne Besonderheiten. Maßgeschneiderte Lösungen und praxisrelevante Werkzeuge sind gefragt. Deshalb finden Sie hier eine Auswahl aus unserem aktuellen Trainingsangebot.

▪ Training und Coaching für das *TeleMarketing*

- Analyse der Ist-Situation
- Aufzeigen des Schulungs- und Trainingsbedarfes
- Darstellung der Entwicklungspotenziale und der Zielsetzung für Coaching-Maßnahmen individuell pro Mitarbeiter
- Entwicklung des Schulungsplanes und der Schulungsunterlagen
- Durchführung der Schulung bzw. Coaching
- Feedback-Gespräche
- Ggf. Nachschulung

▪ Training und Coaching im Bereich *Verkauf*

- Analyse von Kundenstruktur, -typ und -bedürfnis
- Ableitung der Entscheidungshierarchie
- Aufbau von Gesprächen, Gesprächsführung, Dialogfähigkeit
- Effiziente Informationsgewinnung und gezielte Ansprache der steuernden Motive
- Umgang mit Konflikten und Widerständen
- Sicherheit beim Abschluss
- Unterstützung bei der Selbstorganisation: Termin-, Projekt-, Gebietsmanagement, Analyse des Kundenpotenzials, Möglichkeiten der Kundenbindung ...



Training und Coaching

Ihre Vertriebsmitarbeiter lernen, Kunden strategisch klug und taktisch effizient zu bearbeiten!

- *Fortsetzung* -

- **Training und Coaching im Bereich *Kundenkontakt***
 - Vorbereitung von Aktionen
 - Terminvereinbarungen, Einwandbehandlung, Beschwerdebehandlung, Rückgewinnung
 - Nachbereiten von Kontakten
- **Management-Training im Bereich *Customer Relationship Management***
 - CRM und kundenorientierte Ablauforganisation
 - Kundenbeziehungsmanagement für Außendienst und Innendienst

Unsere maßgeschneiderten Trainingsprogramme bieten wir als Seminare, Workshops, Fallstudien, Fachgespräche oder Coachings an.

Alle Trainingsprogramme können auch inhouse durchgeführt werden.