



Wir wissen nicht wie euer Vertrieb aussehen sollte. Lasst es uns gemeinsam herausfinden!

Geht verkaufen – Mit dem Vertriebs Erfolg steht und fällt euer Geschäftsmodell. „Everybody sells“ Insbesondere in der Sturm und Drangzeit eures Business seid Ihr der Vertrieb! Niemand sonst kann besser wie Ihr eure Idee an den Kunden bringen. Dadurch macht Ihr Umsatz und etabliert euer Unternehmen am Markt.

Ihr seid bereit für eure Idee alles zu geben! Ihr seid bereit zu gewinnen! Sehr gut - ihr besitzt bereits die wichtigsten Voraussetzungen zum 2-Ebenen Vertriebsprofi.

Fachebene:

Ihr seid die Spezialisten für euer Produkt. Ihr kennt alle Vorteile und Macken. Ihr kennt den Markt und die Mitbewerber.

Vertriebsebene:

Vielleicht fragt ihr euch: „Bin ich ein guter Verkäufer? Reicht es alleine ein guter Techniker zu sein? Kann man verkaufen lernen? Wie führe ich coole Kundengespräche? Wie gewinne ich Kunden? Wie bringe ich unsere einzigartigen Vorteile an den Mann? Wie argumentiere ich geschickt? Wie mache ich den Sack zu?“

Die gute Nachricht: Verkauf kann man lernen. Ihr entwickelt im Sales Essential Workshop eure Kompetenzen als 2-Ebenen Vertriebsprofi.



Ansprechpartner und Kontakt:
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls
Zweibrückenstr. 13
80331 München
+49 89 189 42 558
kontakt@b2bimpuls.de
www.b2bimpuls.de



Sales Essential Workshop für Jung-Unternehmer

Ihr arbeitet mit euren Produkten und Dienstleistungen. In 4 aufeinander abgestimmten 4-stündigen Sessions erarbeitet Ihr euren persönlichen Verkaufsstil. Ihr kristallisiert euer Nutzenversprechen, zugeschnitten auf eure Kunden, heraus. Als Ergebnis der Sessions kennt ihr den Sales Cycle und die fundamentalen Verkaufstechniken. Ihr kennt die Fragetechniken für ein super Closing. Könnt diese sofort anwenden. Als Highlight erarbeitet ihr eure eigene „Battle Card“ für die sichere Argumentation bei euren Verkaufsgesprächen.

„Keine Zeit“ - Gilt nicht!° Wir machen mit euch die Workshops auch neben den üblichen Bürozeiten als Afterworks Edition von 18.00 bis 22.00 Uhr oder als Weekend-Edition Samstag und Sonntag.

Inhalte der 4 Trainings-Sessions des Sales Essential Workshop

Sales Cycle

Buying-, Selling-Center

Käufertypenanalyse

Solution-Selling (SIS Methode)

Argumentationstechniken

Erstellen eurer eigenen „Battle Card“

Optional: Sales Coaching für eure speziellen vertrieblichen Themen

Nutzen

- Ihr erkennt die Bedürfnisse und Probleme eurer Kunden. Ihr positioniert zielgenau eure Produkte und Dienstleistungen. Das bedeutet für euch mehr Umsatz durch eine bessere Abschlussquote.
- Ihr verbessert eure Gewinnmarge durch optimale Verhandlungsergebnisse.
- Ihr erzielt eine höhere Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit durch euren Mehrwert für eure Kunden
- Gerne stehen wir euch als professionelle Sparrings-Partner für spezielle Herausforderungen zur Seite. So gewinnt ihr auch unter schwierigen Rahmenbedingungen zusätzliche Aufträge.

Ansprechpartner und Kontakt:
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls
Zweibrückenstr. 13
80331 München
+49 89 189 42 558
kontakt@b2bimpuls.de
www.b2bimpuls.de



Sales Essential Workshop für Jung-Unternehmer

Zielgruppe

- Gründer und Jung-Unternehmer

Euer Investment

Trainings-Module:

- **Sales Essential Workshop**– 4 Sessions à 4 Stunden max. 8 Teilnehmer € 2800,- zzgl. MWST

Coaching:

- **Sales Coaching** – jede Einheit à 30 Minuten € 80,- zzgl. MWST
Coaching telefonisch oder in unseren Geschäftsräumen. Vor Ort zzgl. Reisezeit und Reisekosten gem. AGB.

Ansprechpartner und Kontakt:
Kontaktieren Sie uns direkt bei Fragen zu den Angebotsinhalten und zu weiteren Themen rund um den Vertrieb und seine Mitarbeiter, Ihr b2b impuls Team.

b2b impuls
Zweibrückenstr. 13
80331 München
+49 89 189 42 558
kontakt@b2bimpuls.de
www.b2bimpuls.de