

2-Tages-Training: Kundenzentrierter Vertrieb

Zielführender Vertrieb erklärungsbedürftiger Dienstleistungen und Produkte: Der erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter ist aufmerksam und kreativ, wenn es um die notwendigen Veränderungen und Anpassungen geht, die der Kunde vorantreibt, um seinem veränderten Markt gerecht zu werden.

Das Training richtet sich an alle Mitarbeiter im Vertriebsprozess, die ihre Kommunikation vertrieblich schärfen möchten, um gezielter an Informationen zu kommen und eine dauerhafte Kundenbeziehung aufzubauen.

Ziel des Trainings ist es, ein fundiertes und strukturiertes Verständnis eines kundenzentrierten Vertriebsprozesses zu gewinnen und einen persönlichen Leitfaden für eine bedarfsorientierte Gesprächsführung zu gestalten.

Über den Trainer:

Marc Stähli ist Mitinhaber der Sellcor GmbH. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen des Verkaufstrainings, der strategischen Verkaufsberatung und des persönlichen Verkaufcoachings.

Preis: 1.450.- € (zuzügl. MwSt.)

[Trainingsflyer >](#)

Beginn:

Mittwoch, 14. November 2018, 09:00 Uhr

Ende:

Donnerstag, 15. November 2018, 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Frankfurt am Main

Website & Anmeldung:

<http://www.it-workbench-akademie.com/kundenzentrierter-vertrieb/>