

THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

Kundenzentrierte Gesprächsführung im Vertrieb

Inhalt

- Erlernen weitergehender Fragetechniken
- Durch aktives Zuhören und weitere Kommunikationstechniken Rapport als Grundlage einer guten Beziehung zum Kunden herstellen
- Strukturierte lösungsorientierte Vertriebsberatungsgespräche - der Kern der erfolgreichen Interaktion mit dem Kunden
- Durch konstruktive Einwandbehandlung Teilnehmer positiv und flexibel auf Widerspruch reagieren und diesen als Chance nutzen
- Erarbeitung einer individuellen, auf die jeweiligen Kundenrollen zugeschnittenen Gesprächsvorbereitung

Rollen / Zielgruppen

- Beratung / Consulting
- Business Development Management
- Customer Success Management
- Geschäftsführung von KMUs
- Relationship Management
- Service/ Kundendienst
- Serviceleitung
- Unternehmensgründer*innen
- Vertrieb (Außen- und Innendienst)
- Vertriebsleitung

Module

- Fragetechniken
- Aktives Zuhören
- Rapport herstellen
- Strukturierte lösungsorientierte Vertriebsberatungsgespräche
- Konstruktive Einwandbehandlung

Kompetenzen die vertieft werden

- Kundenorientierung
- Zuhören können
- Zwischenmenschliches Geschick
- Verhandeln
- Verständnis für andere

3 Tage - Workshop