

THE CONNECTING DOT

The place where it all comes together



www.tcd-academy.com

Maßnahmen im Vertrieb für die Zeit nach der Krise

Schlagzahl erhöhen: Fokus auf wertschöpfende Tätigkeiten im Vertrieb

Inhalt

- Ziel ist es, mehr Zeit mit den richtigen (Referenz-, Bestands-, Potenzial-) Kunden zu verbringen.
- Erkennen der Gründe warum Projekte erfolgreich waren. Dies ist der Gesprächsleitfaden für das Kundengespräch.
- Auch jetzt ist es möglich die bloße Kontaktfrequenz mit den Kunden durch Email, Telefon, Videokonferenz gezielt zu steigern.
- Was werden neue mögliche Kriterien für das Kaufverhalten der Märkte sein und wie erfahren wir diese um auch in Zukunft partnerschaftlich unsere Kunden begleiten zu können.

Rollen / Zielgruppen

- Account Manager
- Business Development Manager
- E-Commerce Manager
- Gehobenes Management
- Geschäftsleitung KMU
- Mittleres Management
- Marketing Manager
- Online-Marketing-Manager
- Mittleres Management
- Unternehmensgründer
- Vertriebsleiter

Module

- Aktives Zuhören zum verbessern der Beziehungsebene und Aufbau gegenseitigen Vertrauens
- Erst das Zuhören zeigt Ihnen die richtigen Fragen für das Verkaufsgespräch. Kunden erzählen uns vieles - wir müssen nur zuhören!
- Aufbau einer vertrauensvollen und wertschätzenden Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer genannt „Trusted Advisor“

Kompetenzen die vertieft werden

- Herausforderungen und Krisen zunehmend als Chancen begreifen.
- Kennenlernen von Kommunikationskonzepten und der Einsatz mit Telefon/Video.
- Verstehen der unterschiedlichen Reifegrade von Referenzen und der Umgang damit.
- Kennenlernen der konkreten Eigenschaften eines Trusted Advisor.
- Ihre Rolle als Trusted Advisor und Coach.
- Sie lernen Mitarbeiter zu fördern um enge Vertraute in ihrem Business zu werden.

Online Workshop