

Ventes

Beziehungsverkauf 2.0

En présentiel

Die neuen Erfolgsmuster des professionellen Verkaufs

Ce que vous apprendrez

- Verschiedene Verkaufsansätze besser verstehen
- Eigenes Verkaufsverhalten einschätzen
- Verhaltenstendenzen und Typologien im Vertrieb
- Verstehen, warum Beziehungspflege nicht mehr genügt
- Die 3 erfolgreichsten Verhaltensmuster im Verkauf kennenlernen
- Vernetzung über die Branchengrenzen hinweg

Pourquoi vous voulez l'apprendre

Das Verkaufen von Lösungen (Solution Selling) galt bis vor kurzem als bewährter Ansatz im beratenden Verkauf. Die Pflege von Beziehungen als wichtige Basis dazu. Jüngste ausgedehnte Studien lieferten überraschende Erkenntnisse: Klassische Beziehungspflege funktioniert nicht mehr.

Comment cela va vous aider

Erfahren Sie warum, und welche Verhaltensmuster die neuen Top-Seller auszeichnen.