

Söluhæfni

Beziehungsverkauf 2.0

Staðþjálfun

Die neuen Erfolgsmuster des professionellen Verkaufs

Það sem þú lærir

- 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

Af hverju er það mikilvægt

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.

Skrá mig á þetta námskeið

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