အရောင်း

Beziehungsverkauf 2.0

လူတွေ့သင်တန်း

Die neuen Erfolgsmuster des professionellen Verkaufs

သင်လေ့လာသင်ယူရမည့် အရာများ

・ 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

သင်ဘာကြောင့် ဤသည်ကိုသင်ယူချင်ရသည်

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.

သင့်ကို မည်သို့ ကူညီပေးမည်

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