

Sprzedaż

Beziehungsverkauf 2.0

Szkolenie In-Person

Die neuen Erfolgsmuster des professionellen Verkaufs

Czego się nauczysz?

- 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

Dlaczego chcesz się tego nauczyć?

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.

Jak ci to pomoże?

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