

Vertriebs- und Servicekraft steigern

Auf den Vertrieb kommt es an!

Für alle, die wissen, dass ohne gut geschulte Mitarbeiter/innen kein Kunde zu gewinnen ist.

Welche Mitarbeiter/innen sind hier gemeint?

Zum Beispiel: Innendienst- und Außendienstverkäufer, Telefonverkäufer, Kundenbetreuer, Call-Center- und Service-Mitarbeiter, Ingenieure und Techniker.

Damit Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- Kunden gewinnen und betreuen,
 - Verkaufszahlen steigern,
 - kontinuierlich auf hohem Niveau verhandeln,
 - sich beständig weiter entwickeln,
- brauchen sie Training, Begleitung im Alltag und „Sparringpartner“ – wie jeder Spitzensportler auch.



Wann kommt es darauf an?

Bei jedem Kontakt mit Ihren potenziellen oder Bestandskunden kommt es darauf an,

- zu erkennen, was der Gesprächspartner benötigt,
- festzustellen, welcher Nutzen ihn überzeugt und
- den Abschluss zu tätigen.

Gelegenheiten dazu gibt es in vielfältiger Form, z. B.

- am Telefon
- vor Ort beim Kunden
- beim Tag der offenen Tür
- auf der Messe
- beim POS-Aktionstag
- während des Service / der Wartung oder Reparatur

So vielfältig, wie die Gesprächsanlässe, so vielfältig sind die Angebote, Inhalte und Methoden, mit denen ML-spectrum Ihre Mitarbeiter unterstützt für gute Zahlen und eine positive Unternehmensentwicklung.

Worauf kommt es Ihnen an?

Um Ihre Verkäufer und Mitarbeiter optimal auf den Verkaufsprozess einzuschwören, entwickeln wir für Sie eine große Auswahl an unterschiedlichen Trainings, Workshops und Coachings.

Eine Auswahl des ML-spectrum-Angebotes:

- Akquisetraining
- Coaching am Arbeitsplatz
- Gesprächsführung am Telefon
- In 7 Stufen zum Top-Verkäufer
- Kundenorientierung für Service & Montage
- Leichter terminieren am Telefon
- Live-Coaching beim Kunden vor Ort
- Preisverhandlungen
- Schwierige Gespräche meistern
- Zeit- & Selbstmanagement im Vertrieb