

Ihre Anfrage

Welches Thema interessiert Sie?

Bitte kreuzen Sie an...

- Verkaufen Sie schon?
- Stimmt die Chemie?
- Heute schon gestolpert?
- Einwände im Verkauf

... und freuen Sie sich auf ein
persönliches Beratungsgespräch
mit uns!

Bitte geben Sie uns Ihre Kontaktdaten:

Vor- und Nachname

Unternehmen | Beruf

Adresse

Telefon | E-Mail

Wir freuen uns auf Ihren Erfolg!

Das Unternehmen

Die Effektive Kundenbetreuung ist Experte für Training, Beratung und Coaching.

Unsere Kernkompetenzen

- Kommunikation
- Verkauf
- Führung
- Krisenintervention

Das Kölner Unternehmen führt sowohl unternehmensinterne Trainings als auch offene Trainings durch. Die Inhaberin Tanja Hartwig leitet das Unternehmen seit dem Gründungsjahr 2002. Sie ist Trainerin, Beraterin, Coach und Buchautorin. Ihre Philosophie:

»Die Grundlagen unserer Arbeit sind Wertschätzung und Respekt gegenüber Mitarbeitern und Kunden. Das ist die Basis für erfolgreiche Kundengewinnung und guten Service.«

Kontakt

Effektive Kundenbetreuung
Olefsgasse 7, 51143 Köln
Telefon: 02203-896-446
Fax: 02203-896-447
info@effektive-kundenbetreuung.de
www.effektive-kundenbetreuung.de



Verkaufen Sie schon?



Erfolgsfaktor Vertrieb

Überzeugen Sie mit
Qualität und Qualifizierung!

www.effektive-kundenbetreuung.de

Erfolgsfaktor Vertrieb

Verändern Sie die Zukunft!

Wir sind Expertinnen und Experten für effektiven Kundenservice, Qualifizierung und Qualität. Entscheiden Sie sich für den Erfolg. Sie haben die Wahl. Und wir bieten Ihnen besondere Trainings für besondere Zeiten.

Verändern Sie Ihre Perspektive ...
Gestalten Sie Märkte ...
Begeistern Sie Ihre Kunden ...

Seien Sie besonders!

Verkaufen Sie schon?

Up- und Cross-Selling ...

- weg mit der eigenen Hemmschwelle
- Zusatzverkäufe – das Besondere daran
- Gesprächsstrategien entwickeln
- Aktives Zuhören – Bedarf ermitteln
- Nutzen benennen und Kaufmotive erkennen
- Abschlüsse finden

... ist Mehrwert für den Kunden und das Unternehmen!

Stimmt die Chemie?

Verkaufen Sie gerade jetzt fair ...

- Aktiv zuhören und bildhaft argumentieren
- Kommunikation – kurz und knackig
- 3-Schritte Methode: Bedarfsanalyse – Nutzen vermitteln – bedarfsorientierter Verkauf
- auf verändertes Kundenverhalten eingehen
- Ängste ernst nehmen und positiv wandeln
- Stolpersteine kennen und überwinden

... und schätzen Sie Ihre Kunden wert!

Aufbaumodul:

Einwände im Verkauf ...

- Unterscheidung Einwand / Vorwand
- Techniken der Einwandbehandlung
- Umgang mit dem „Nein“ des Kunden
- Selbst-Motivation

... gehören dazu und werden beantwortet.

Heute schon gestolpert?

Stolpersteine ausräumen ...

- Positive Einstellung zum Verkauf entwickeln
- Überprüfen und Benennen der eigenen Stolpersteine
- Strategien erarbeiten um Stolpersteine auszuräumen
- Überleitungen entwickeln für den aktiven Verkauf

... und Kunden binden und gewinnen.

Coaching on the job ...

Wir begleiten Sie gerne bei der aktiven Umsetzung vor Ort, am Arbeitsplatz und auch unterwegs im Außendienst.

... um die Nachhaltigkeit zu sichern.