



Abschlusstechniken der Top-Profis im Vertrieb der IT- und Kommunikationsbranche

2-Tage Verkaufstraining

www.interconnectionconsulting.com

Emotionales Verkaufen in der IT- und Kommunikationsbranche: Kennen, Können, Umsetzen

Trainingsinhalt

Wie Sie den Verkaufsabschluss erfolgreich durchführen

Wie Sie das Abschlussgespräch professionell organisieren

Wie Sie eigene und fremde Abschlussbarrieren erkennen und abbauen

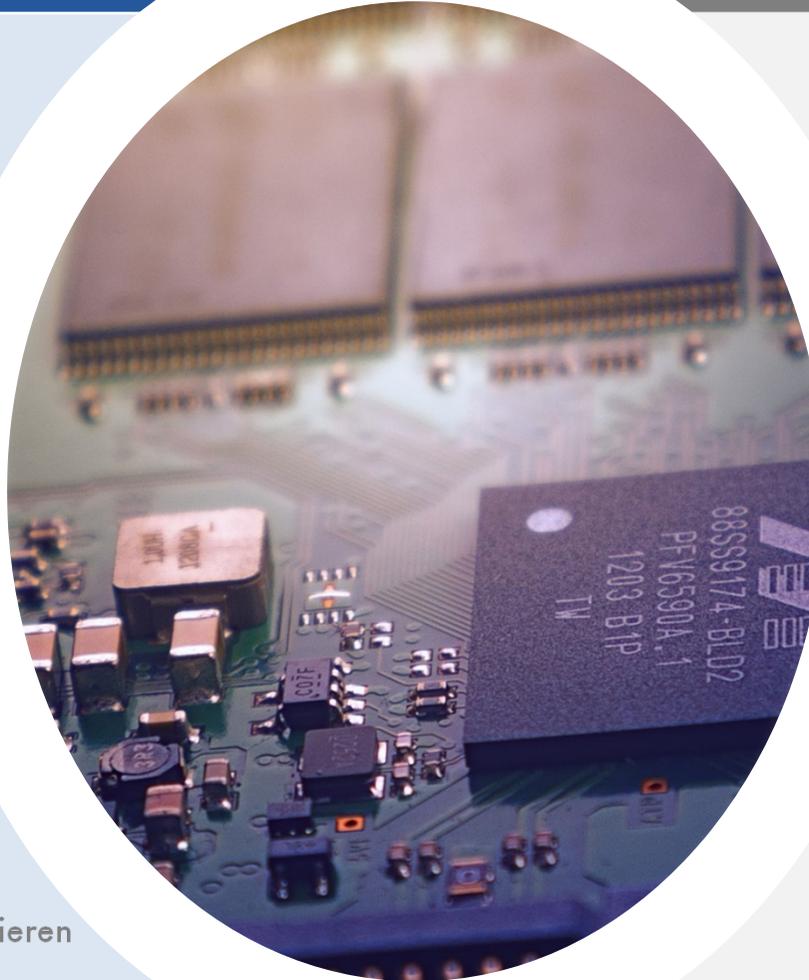
Wie Sie eine tolle Beziehung mit Ihren Kunden auf seriöse und langfristige Weise aufbauen

Wie Sie mit unterschiedlichen Menschentypen erfolgreich bis zum Abschluss verhandeln

Wie Sie Widerstände in „Vorwände“ und „Einwände“ unterscheiden können

Wie Sie sich positiv für den Abschluss stimulieren

Die 7 wichtigsten Abschlusstechniken



Danach können Sie...

Vorwände erkennen

Mit Einwänden richtig umgehen

„Ihre“ Abschlusstechnik bei den richtigen Menschentypen einsetzen

Ihre Erfolge ganz einfach programmieren

Jedes Abschlussgespräch bis zum Schluss auf den Punkt bringen

Auch in schwierigen Situationen souverän handeln

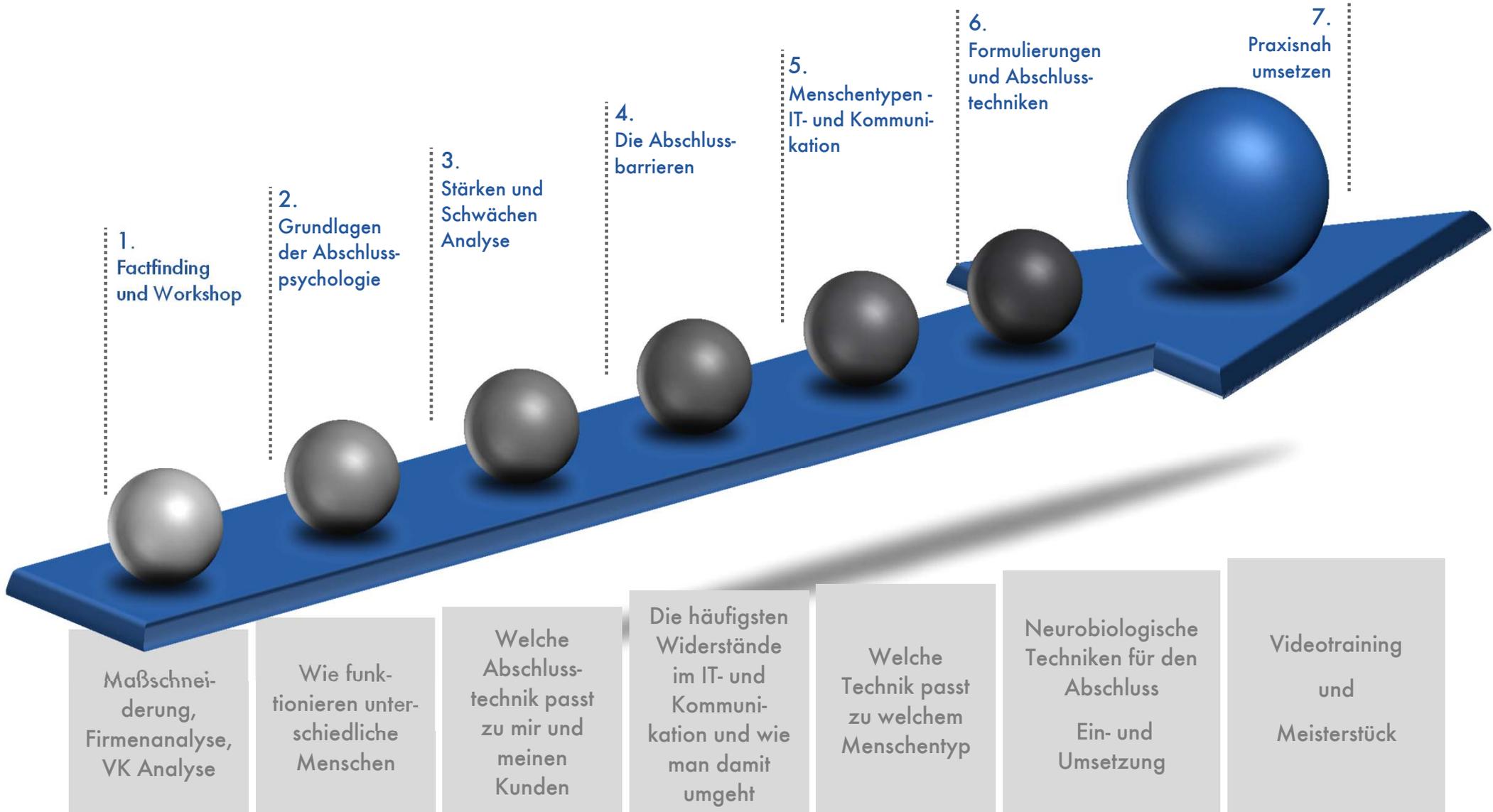
Seriös nach dem „Win-Win-Prinzip“ abschließen

Aus Neukunden – Stammkunden machen

In zwei Tagen zum Abschlussprofi

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Abschlusstechnik

Trainingsaufbau



In 3 Schritten zum Verkaufsprofi in der IT- und Kommunikationsbranche

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

Intensives Factfinding

1

- Branchenanalyse, Verkaufskultur, Teamkultur, Führungsstil, Produkte, Kundenanalyse
- Workshop und anpassen des Trainings

Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben und Profi-Feedback

Umsetzung in die Praxis

3

- Trainieren anhand von Praxisfallbeispielen bis zur kompetenten Anwendung, Transferaufgaben für die Praxis, sowie optimalerweise regeln. Life Coaching der Mitarbeiter

Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Abschlusstechniken – IT- und Kommunikationsbranche

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	2 Tage	
*optional			

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

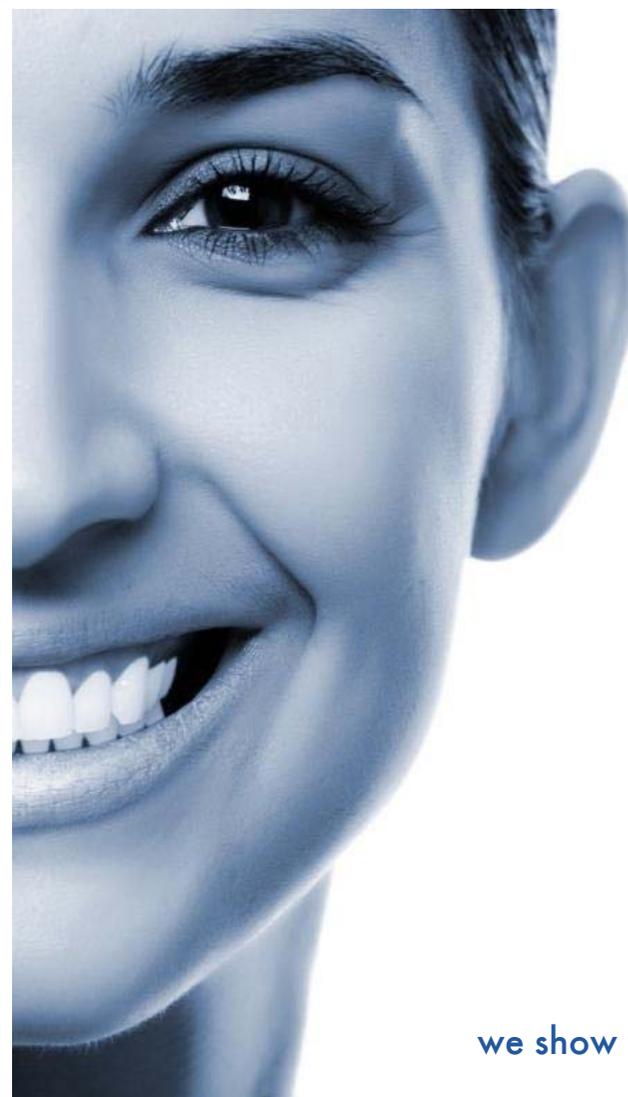
Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



we show you the way