VICTORY
Sales Academy

Bei Anruf Auftrag – Gesundheitswesen

2 Tage Verkaufstraining

www.interconnectionconsulting.com

Bei Anruf Auftrag: Gesundheitswesen

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings für *das Gesundheitswesen*

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Die VICTORY-Struktur für Ihren Verkaufserfolg am Telefon:

Welche Einstellung ist bei der proaktiven Verkaufsberatung erforderlich

Wie Sie Ihre Einstellung mit der „Champions Formel" positiv beeinflussen können

Wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden blitzschnell bekommen

Wann und wie Sie am besten mit der Verkaufsberatung beginnen sollen

Wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden erkennen und wecken

Wie Sie mit der ENC-Technik die Vorteile für sich und den Kunden darstellen

Wie Sie Widerstände in „Einwände" und „Vorwände" unterscheiden

Danach können Sie

Zusatzverkäufe im Beratungsgespräch auf nette und sympathische Art realisieren

Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken und Kompetenz vermitteln

„Aktiv zuhören" und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden erkennen

Den individuellen Kundennutzen und nicht ein vergleichbares Produkt verkaufen

Mit Einwänden richtig umgehen

Kundenorientierte Abschlussvarianten professionell anwenden

Ihre Motivation für die Verkaufsberatung selbst beeinflussen

Ihre zufriedenen Kunden noch stärker ans Unternehmen binden

© Interconnection Consulting

Drehbuchentwicklung für alle Punkte des Trainings ‚Bei Anruf Auftrag'

7. Nach dem Telefonat	Was ist zu tun, Statistik und nächster Anruf
6. Abschluss und Next Steps	Echttelefonate – das Beste aus jeder Situation machen
5. Widerstände	Die wichtigsten Widerstände und meine Antworten
4. Formulierungen	Welche Formulierung passt am besten zur mir
3. Das Verkaufsgespräch	Wann beginne ich damit und wie führe ich zum Abschluss
2. Einstellung & Motivation	Wie motiviere ich mich richtig und effektiv
1. Factfinding und Workshop	Maßschneiderung, Firmenanalyse

In zwei Tagen zum TOP-Verkäufer am Telefon

© Interconnection Consulting

In 3 Schritten zum Verkaufsprofi im Gesundheitswesen

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

1 Verständnis & Identifikation

- Erarbeitung und Erklärung der einzelnen Phasen des Telefonats
- Wie erkenne ich meine Stärken und Schwächen
- Identifikation: Wie erkenne ich den Kundennutzen und wie schließe ich am Telefon

2 Beherzt vorgehen

- Freude am Training und erkennen der Erweiterung der eigenen Komfortzone im Verkauf
- Den Kunden beherzt anrufen und selbstverständlich abschließen

3 Umsetzung in die Praxis

- Üben der personen-spezifisch angepassten Formulierungen bis zur kompetenten Anwendung
- Echttelefonate gemeinsam mit dem Trainer
- Regelmäßiges Life Coaching

© Interconnection Consulting

Der Investitionsplan rund um Ihr Verkaufstraining: Bei Anruf Auftrag – Gesundheitswesen

Kosten, Zeitplan und unser USP

	Projektschritt	Dauer
1	Factfinding + Workshop*	1,5 Tage
2	Trainingskonzeption	1 Tag
3	Training & Umsetzung	2 Tage

*optional

Unser USP

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.

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.

Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisses 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.

© Interconnection Consulting

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 Erdpresser– Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdpresser@interconnectionconsulting.com

IC

we show you the way

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

www.interconnectionconsulting.com

© Interconnection Consulting