

Ehrlich währt am längsten

Verkaufskonzepte für

Viele kleine und mittelständische Unternehmen sind in ihrer Struktur eher technisch als kaufmännisch orientiert. Das liegt daran, dass die Inhaber ihrer persönlichen Neigung folgend eher an technischer Entwicklung oder Durchführung als an kaufmännischer Abwicklung interessiert sind.

Während die steuerlichen und buchhalterischen Dinge einem Steuerberater übergeben werden können, bleiben verkäuferische und werbliche Aktivitäten oft auf der Strecke. Aber man muss heute nicht nur ein gutes Produkt oder eine gute Dienstleistung haben, man muss sich auch gut verkaufen können.

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen des aktiven Verkaufens von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Unternehmen eigene Erfahrung und eigenes Wissen in Kunden und Umsatz umwandeln können.

Inhalt:

- **Mein Ziel als Unternehmen**
- **Es gibt mehr Kunden, als man denkt**
- **Gut geplant ist halb gewonnen - Die Disney Strategie**
- **Kundengespräche sind schwierig?**
- **Ehrlich währt am längsten – An die Backe nähen bringt nichts**
- **Vom Interessenten zum Kunden**
- **Gemeinsam sind wir stark**
- **Heute schon an morgen denken**

Teilnehmer: Inhaber von Klein- und Mittelständischen- Unternehmen

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung bei erklärungsbedürftigen Produkten. Er arbeitet in der Vertriebs- und Organisationsberatung für mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe.

Seminardauer: 1 Tag