

„Umzugsberater und Akquisiteure als Kundengewinner“

Zielgruppen

Umzugsberater, Akquisiteure und Mitarbeiter im Vertrieb

Stimmen von Teilnehmern des Intensiv-Seminars in 2016 + 2017: „Was war gut?“

Ich bin positiv überrascht!! Viele neue Erkenntnisse; Viele neue Impulse; - alternative Wege; - großer Ehrgeiz, das Erlernte anzuwenden; Alles; Der Inhalt des Tages, war sehr ausführlich für einen Tag; Viele neue Ideen und Gedanken; werde versuchen, viele Punkte in der Praxis anzuwenden; Komplexer, vielseitiger Einblick in den Verkaufsprozess; neuer Blickwinkel auf das Beratungsgespräch; - sehr informativ; Lockere, angenehme Atmosphäre; Offener Aufbau ohne Tische, Interaktion statt „Herunterbeten“ von Fakten

Inhalt des Intensiv-Seminars

Lebendiges, spannendes Seminar mit vielen Praxis-Übungen:

1. Aufbau einer emotional guten Beziehung zu neuen Kunden (Beziehungsmanagement)
Sie erlernen die wichtigsten Gesprächs- und Verhaltensbausteine für die ersten 15 Minuten in einem Kundengespräch. Worauf sollte der Umzugsberater/ Akquisiteur achten?
2. Qualifizierung des neuen Kunden
Sie üben die Phasen des Qualifizierungsprozesses:
 - Was ist für den Kunden wichtig?
 - Wer ist an der Entscheidung über den Umzug beteiligt?
 - Wie hoch ist das Budget?
3. Angebotsführung
Sie nutzen die erlangten Informationen, um ein zielführendes Angebot zu erstellen
4. Einwand- & Abschlusstechniken
Sie trainieren angemessen und zielführend den Abschluss zu erlangen

Ihr Nutzen

- Gespräche werden empathischer geführt, die emotionale Bindung steigt
- Kunden fühlen sich besser verstanden, ein Vertrauensverhältnis wird aufgebaut
- „Maßgeschneiderte“ Angebotsführung mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit
- Erhöhen des Umsatzes, auch durch Umzugsnebenleistungen (z.B. Montage, Verpackung)
- Verbessern der Auftragsquote
- Höhere Kundenzufriedenheit

„Umzugsberater und Akquisiteure als Kundengewinner“

Ihre Investition, Termine & Sonstiges

- Anzahl Teilnehmer: 8 – 15 Personen
- Investition: 299€ pro Person zzgl. MwSt.; inkl. Kaffeepausen und Mittagessen im Hotel, ausführliche Teilnehmerunterlagen und sämtliche Kosten des Trainers
- **Termin: Dienstag, 06. Februar 2018; 10.00 – 18.00 Uhr**
- Veranstaltungsort
 - Mercure Hotel MOA Berlin****
 - Stephanstraße 41, 10559 Berlin
 - Telefon 030-39 40 43-0
 - <https://www.hotel-moa-berlin.de/>
 - Am Hotel sind 550 Parkplätze vorhanden
- Anmeldeschluss: 22. Dezember 2017; bitte nutzen Sie das Anmeldeformular

Anbieter



extenso consulting
Dipl.-Kfm. Martin Poetsch
Unternehmenscoach für Vertrieb und Führung

- Experte für Verhandlungen in Verkauf und Führung;
- 25 Jahre Erfahrung mit Kunden- und Jahresgesprächen
- Trainerausbildung (Mitglied im Sales Professional Q-Pool 100)
- Business Coach (dvct - zertifiziert)
- Mimikresonanz®-Trainer
- INSIGHTS-MDI® und profilingvalues®-Partner

extenso consulting ist spezialisiert auf Vertriebs-Training, -Beratung und -Coaching für mittelständische Unternehmen. Dieses umfasst insbesondere Trainings im Workshopformat für Außendienst/Verkäufer, Key-Account-Manager und Führungskräfte.

Martin Poetsch verfügt über umfangreiche Erfahrungen in leitenden Marketing- & Vertriebs-Funktionen bei Pepsi-Cola und tesa/ Beiersdorf. Seit mehr als sieben Jahren ist der Diplom-Kaufmann und ausgebildete Trainer im Weiterbildungsmarkt aktiv. Zu seinen Kunden zählen Markenartikel- und Dienstleistungsunternehmen aus der B2C-Welt.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

<http://extenso-consulting.de/>