

Aussendienst- & Key Account Management Trainings

Key Account Management Lehrgang

Aussendienst-Mitarbeiter und Key Account Manager sollten trainieren wie Sportler. Sicher nicht in der Intensität wöchentlich mehrfach. Dafür gesichert monatlich oder mindestens 4-6 mal intensiv pro Jahr. Verkaufstrainings sind heute keine Trainings von Langeweile sondern interaktive anspruchsvolle Events mit hohem Anspruch an die Umsetzung.

Lehrgang in 4 Intervallen mit Umsetzung für den eigenen Betrieb.

Nutzen für Sie:

- 4 Module verteilt auf 8 Tage während 4-6 Monaten
 - > KAM Strategie und Funktionen
 - > Kommunikation beim Kunden als Key Account Manager
 - > KAM und die „weichen Faktoren“
 - > KAM und Betriebswirtschaft
- Lehrgang in Seminar und Trainingsform
- bei Firmen interner Durchführung werden die Lösungen konkret für die eigenen Prozesse realisiert

Preis pro Teilnehmer	CHF	3'900.—
Preis pro Coachingstunde vor Ort	CHF	330.—

Daten nach Vereinbarung. Mindest-Anzahl Teilnehmer ab 6 Personen.

Marktbearbeitungs-Intervall-Training für Verkäufer

Einführungslehrgang mit Training und Planung für Verkäufer.

Nutzen für Sie:

- 5 Module - Total 6 Seminar/Trainingstage
 - > Akquisitionsplanung
 - > Schriftliche Kommunikation
 - > Telefonische Nachfassung
 - > Aufbau und Realisierung von Verkaufsgesprächen mit Visualisierung. Planung von Tandemgesprächen
 - > Kundenbindung und Kundenentwicklungsplanung
- Auswahl passender Standbauer

Preis pro Teilnehmer	CHF	3'300.—
Preis pro Coachingstunde vor Ort	CHF	330.—

Daten nach Vereinbarung. Mindest-Anzahl Teilnehmer ab 6 Personen.

Fit in Price

Vertiefungstraining mit 2 Intervallen:

- Intervall 1, 2 Tage - Fit in Price - Basis-Training mit
 - > Kennen der Kundentypologie
 - > Kommunikation rund Preise und Konditionen
 - > Aufbau Nutzenargumentation zur Preisverteidigung
- Intervall 2 - 1 Tag - Vertiefung und Erfahrungsaustausch

Preis pro Teilnehmer	CHF	1'800.—
Preis pro Coachingstunde vor Ort	CHF	330.—

Daten nach Vereinbarung. Mindest-Anzahl Teilnehmer ab 6 Personen.

Verkaufsgebiets-Management Workshop

Workshop zur Entwicklung des eigenen Verkaufsgebietes

- Analyse der heutigen Gebietsentwicklung
- Entdecken der offenen Potenziale
- Planen der Zielgruppen
- Definition des Zeitmanagements für Kunden-Akquisition, Kundenbindung und Kundenentwicklung
- Gebiets-Penetrationsanalyse als vorlaufende Analyse ist empfehlenswert.

Preis pro Teilnehmer	CHF	650.—
Preis pro Coaching Stunde vor Ort	CHF	330.—

Daten nach Vereinbarung. Mindest-Anzahl Teilnehmer ab 6 Personen.

Penetrations-Analyse siehe LINK