

Sales-at-Work

Andreas Bortoli (2024)

To-Do's!

Lösungen, Services, Produkte – alles muss aktiv Angeboten werden. Daten zu erfassen, permanenter Kontakt und Vertriebsprozesse verbessern – das sind Hausaufgaben für jeden Verkäufer. Das funktioniert mit einer Methode und Fleiß!

Warum?

Nachhaltiger Unternehmenserfolg ist heute, ohne aktive Marktbearbeitung, nicht realisierbar!

Themen Auszug Sales-at-Work

Praxis und Theorie für maximalen Nutzen!

- Ist-Analyse
- Welchen Mehrwert bieten Sie ihren Interessenten und Kunden?
- Wie ist die Cloud-Strategie, Managed-Services, Verträge und Kundenbetreuung ausgerichtet?
- Welche Zielgruppen gibt es?
- CRM! Adressen, Forecast, ToDo? Kunden bewerten Qualität
- Beachten Sie den SIE-Standpunkt!
- After-Sales-Service – wie läuft das ab?
- Digitalisierung und KI
- Rabatt ist nicht gut. Für keinen! Was ist die Alternative?
- Pressearbeit, PR
- Professionelle Angebote bieten Unterscheidungen gegenüber dem Wettbewerb (Drucker)
- Marketingmaßnahmen für die nächsten 18 Monate...
- Vertrieb, Service, Auftragsabwicklung, Chef – alles an einem Strang?
- Controlling – installiert und automatisiert? Kennzahlen, Benchmarking
- Security – das Riesenthema
- Veranstaltungen, Portale, Messen, ... Warum?
- Bundle, Aktionsartikel, Stücklisten, Servicepakete,...
- Ziele setzen – ohne Ziele wenig Erfolg – Erfahrungen
- Provisionierung, Bonusmodelle – was ist alt – was ist heute sinnvoll
- Zukunftssicherheit für alle
- Verhandlungsgespräche, Motive, Kauf-Alibi
- Deutlich mehr Deckungsbeitrag und Schlagzahl



Ihre Investition:

3 Tage Coaching bei Ihnen Vor-Ort, 2 Tage am Stück, 4 Wochen später, dann den 3. Tag

Dreitages-Sales-at-Work-Paket für 6.300 Euro, statt 6.900 Euro, inklusive Übernachtung und Spesen



Anmeldung:



Andreas Bortoli



07346-919830



ab@bortoli.de



www.bortoli.de

