

Verkaufstraining IT

Andreas Bortoli (2024)

Ab hier: Vollgas!

Die Verwirklichung von Zielen stellt eine bereichernde Erfahrung dar, unabhängig davon, ob es sich um vorgegebene oder persönliche Ziele handelt. Wir sind darauf spezialisiert, Sie auf Ihrem Weg zu unterstützen und Ihnen aufzuzeigen, wie Sie Ihre Ziele erreichen können – und das mit systematischem Vorgehen, Leidenschaft und nachhaltiger Motivation.

Warum?

Nachhaltiger Unternehmenserfolg ist heute, ohne aktive Marktbearbeitung, kaum realisierbar! Zufall war gestern.

Themen Auszug Verkaufstraining IT

Praxis und Theorie für Ihren maximalen Nutzen!

- Die persönliche Einstellung – Motive!
- 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)
- USP – was können wir?
- 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
- Ziele erreichen - Wie?

und einige Punkte mehr....



Ihre Investition:

1 Tages Verkaufstraining IT an verschiedenen Orten,
verschiedene Termine, auf Anfrage

**Bortoli Verkaufstraining IT für
499 Euro,**
inklusive Tagungspauschale,
exklusive eventueller Übernachtungskosten

Preise immer zuzüglich Mehrwertsteuer!



Anmeldung:



Andreas Bortoli



07346-919830



ab@bortoli.de



www.bortoli.de

