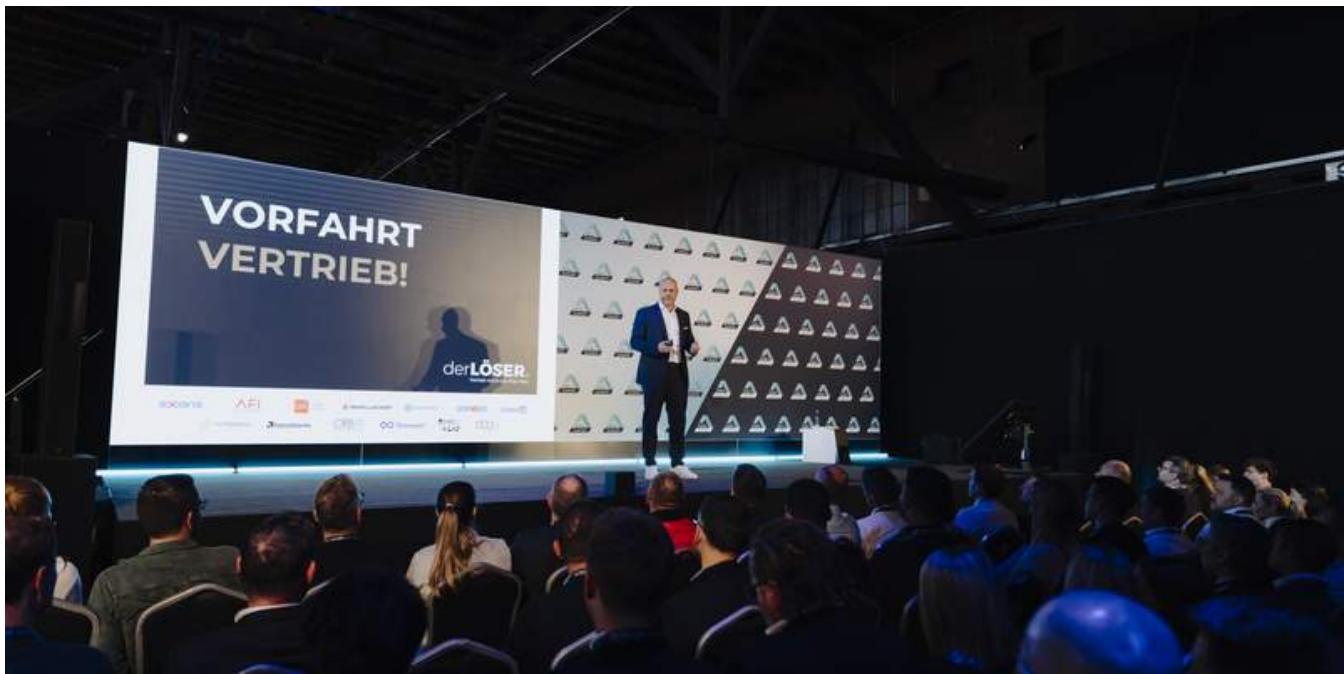


Keynote "Vorfahrt Vertrieb!"

Die Macht der Aktivität im Verkauf



Programm-Idee

Alle Menschen im Unternehmen werden nach Input bezahlt. Nur Verkäufer nicht - Verkäufer werden nach Output bezahlt! Und trotzdem kümmern sich viele Verkäufer zuerst um Dringendes (Betrieb), und erst dann um Wichtiges (Vertrieb) - mit fatalen Folgen für ihren Umsatz. Die Kernaussage dieser Keynote lautet: „Sei Zeitegoist!“

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Keynote "Vorfahrt Vertrieb!"

Die Macht der Aktivität im Verkauf

Paket-Nummer: 0037032

Region:	 Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	 1 - 5.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	 ganzjährig
Dauer:	 1 Stunde
Mögliche Sprachen:	 Deutsch
Preis inkl. MwSt:	 ab 4.380,00 € pauschal

Beschreibung

(Mindset + Skillset) x Umsetzung = Verkaufserfolg

Trotzdem haben wenige Verkäufer ihren Fokus auf ergebnisproduzierenden Tätigkeiten (EPA). Die meisten arbeiten nach dem Motto „Vertrieb mache ich, wenn ich mit dem Betrieb fertig bin.“ Das passiert nur leider oft nicht. Und so gehen die Stunden, Tage und Wochen dahin, ohne dass neue Kunden akquiriert werden.

Deshalb gibt derLÖSER in dieser Keynote unter dem Motto „Kontakte bringen Kontrakte!“ konkrete Impulse für mehr Termine mit den richtigen Kunden. Denn wir sind erfolgreich, wenn wir:

1. Das Richtigste
2. richtig oft
3. richtig gut machen.

Inhalte

Vertrieb vor Betrieb!

Selbst- und Zeitmanagement im Vertrieb

Was Top-Verkäufer besser machen

Emotionen verkaufen

Verkaufen heißt überzeugen

Vorfahrt Vertrieb! Ist das Highlight eurer Vertriebstagung. Klar, praxisbezogen und extrem unterhaltsam sorgt derLÖSER dafür, dass eure Vertriebsmannschaft neue Impulse für die Arbeit im Verkauf bekommt.

Im Vorfeld der Veranstaltung werden die Inhalte in einem (Online-) Meeting gemeinsam abgestimmt und so ein einmaliger, unternehmensspezifischer Vortrag entwickelt.

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen		4.83 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:		4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:		5.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:		5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:		5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?		5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:		5.00 von 5 Sternen

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Keynote "Vorfahrt Vertrieb!"

Die Macht der Aktivität im Verkauf

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0037032



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.