

Pressemitteilung



Starnberg, den 12. Juli 2017

Intensivtrainings für Vertrieb und Verkauf

Kein Verkauf ohne Vertrauen – kein Vertrieb ohne 4.0

Der nachhaltige Erfolg von B2B und B2C ist abhängig von einem fairen Umgang, denn auf Augenhöhe zu kommunizieren, bindet Kunden. Wer zudem Big Data sinnvoll einsetzt, bietet seinen Kunden den besten Service, der je möglich war.

Verkaufseinsteiger und Juniorverkäufer benötigen eine solide Grundausbildung in Sachen Verkauf – um nachhaltige Erfolge für sich und ihren Arbeitsgeber erzielen zu können. Wenn sie verstehen, dass Vertrauen die Grundlage von Kaufentscheidungen ist, können sie Kommunikations- und Verkaufsregeln erfolgreich umsetzen.

Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie verantwortliche Vertriebsführungskräfte hingegen, sollten den Vertrieb 4.0 beherrschen. Das heißt, einen umfassenden Überblick über die Auswirkungen der Digitalisierung in Vertrieb und Kundenmanagement haben. Und die Konsequenzen der Digitalisierung für die tägliche Vertriebs- und Verkaufsarbeit verstehen sowie neue Kommunikationswege für das bessere Erreichen von Einkaufsentscheidern gehen können.

Hier sind zwei bewährte Top-Trainings für nachhaltigen Erfolg in Vertrieb und Verkauf

Ausbildungslehrgang für

Verkaufseinsteiger und Juniorverkäufer

16. – 18. Oktober 2017 in Köln oder
06. – 08. November 2017 in Bad Homburg

www.management-forum.de/verkaeuer

Vertrieb 4.0

am 26. + 27. September 2017 in Köln oder
am 8. + 9. November 2017 in Esslingen

www.management-forum.de/vertrieb-4.0

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de