



## BEISPIEL VERKAUFSSEMINAR:

- Position des Kunden bewusst erfahren und auf die eigene Tätigkeit im Verkauf anwenden
- Von dem 1. Kontakt bis zum Wiederkauf:
  - Verkaufsbeschleuniger aktivieren, Abschlussquote erhöhen, Cross-Selling stimulieren, Empfehlungen bewirken
  - Verkaufsbarrieren reduzieren
- Verkaufsargumente entwickeln, die sich an dem Mehrwert des Angebotes und an dem Bedarf des Kunden orientieren.
- Techniken für ein überzeugendes Auftreten im persönlichen Gespräch und am Telefon inkl. Übungen
- Handlungsempfehlungen für die eigene Tätigkeit formulieren

# Unternehmensentwicklung mit Marketing- und Vertriebsmanagement



**Strategisches Marketing & Verkauf**



**Seminare & Workshops**



**Business Development Beratung**



**Interim Lösungen**



**Business Facilitation**

[www.schadmanagement.de](http://www.schadmanagement.de)

Sophie Schad (Dipl. Betriebswirtin lic.oec. HSG)

Lukas Schad (Dipl. Betriebswirt lic.oec. HSG)

In Geestland: Neuenwalder Str. 9, 27607 Geestland

Tel: 04743 / 27 86 98

In Bremerhaven: t.i.m.e. port 3, Barkhausenstr. 4, 27568 Bremerhaven

Tel 0471 / 30 94 60 36

[info@schadmanagement.de](mailto:info@schadmanagement.de)