

Sales Manager Management

TRAINPLAN®

- Einleitung
- Das Verkaufen
- Die Motivation im Außendienst
- Die Verkaufspsychologie
- Verkaufstechniken
- Zusammenfassung
- Mein Vertrag
- Tages-Clearing

LESERPROBE



Die Win/Win Situation
macht beide Partner zu Gewinnern!



Ihre Grundeinstellung: „Ich mag meine Kunden!“



Die hohe Kunst des Verkaufens

Das Erfolgsrezept:

- Talent
- Ausbildung
- Jahrelange Übung

Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf ist es, dem Kunden das beste Preis-/Leistungsverhältnis zu „errechnen“.



Was gute Mitarbeiter im Verkauf auszeichnet



Das strategische Verkaufen

Gebietsmanagement

Kundenmanagement

Entscheidungsmanagement

Partnermanagement



Gebietsmanagement (A-, B-, C-Kundenanalyse)

Erfolgsfaktoren:

- Kenntnis des Gebietspotenzials
- Kontinuierliche Gebietsanalyse



**In seinem Verkaufsgebiet ist der Verkäufer
Manager in eigener Sache.**

Festlegung des Verkaufsgebietes

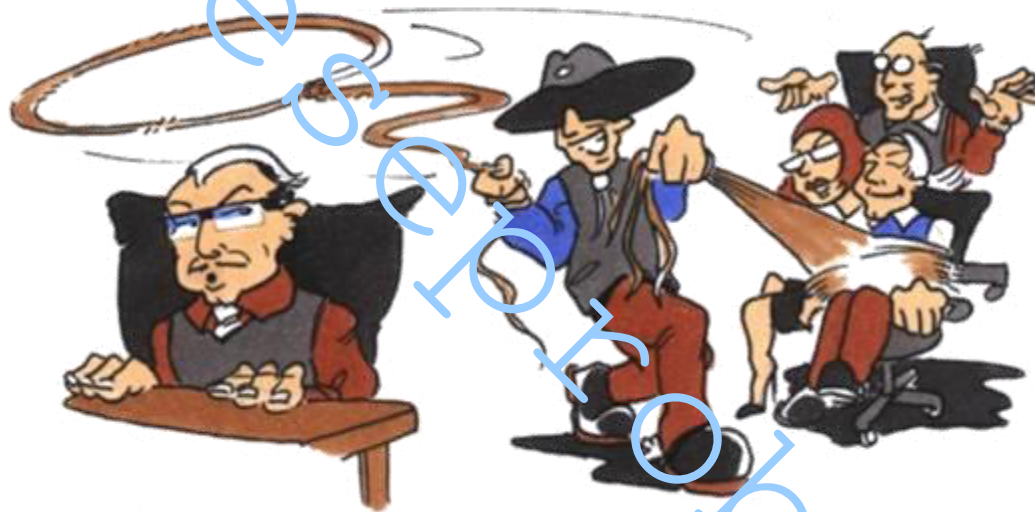
Beachten Sie folgende Einflussfaktoren:

- Zielumsatz
- Marktanteil
- Budget
- bestehende Kunden
- Kundenbesuchsfrequenz



Kundenmanagement

Schöpfen Sie die Kundenpotenziale richtig aus!



- Wichtige Kunden halten und ausbauen: „Mit dem Kunden wachsen“
- Neukundenkontakte herstellen und aufbauen
- Wachstumspotenziale pro Kunde analysieren
- Wertigkeit der Kunden überprüfen



Entscheidungsträgermanagement



Jede Kaufentscheidung wird von mehreren Personen entschieden oder beeinflusst.

