



## Der erfolgreiche Vertriebsprozess

Das interaktive Coaching Angebot zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse!

### Themen

- Der erfolgreiche Vertriebsprozess und seine 5 Phasen
  - o Die wichtigsten Faktoren für einen erfolgreichen Start ins B2B Sales Business
- Nutzenargumentation
  - o Die wichtigsten Faktoren, die für den Kunden besonders zählen
- Bedarfsanalyse / Fragetechnik (BMI)
  - o Die wichtigsten Fragetechniken beherrschen & anwenden
- Preisverhandlung
  - o Wie Sie ihren Preis beim Kunden durchbekommen
- Abschluss
  - o Wie Sie den Sales Prozess zu einem erfolgreichen Ende führen

### Warum ein individuelles Vertriebs-Coaching?

- Individuelle Vorbereitung auf Ihre genauen Bedürfnisse (Stärken / Schwächen)
- größere Vertrauensbasis und Offenheit
- Ihr Coachingsprozess ist individuell während der Coachingphase anpassbar
- Begleitung Ihres individuellen Lernprozesses

### IHRE TRAINERIN

Annemarie Habermeier, Freie Vertriebstrainerin seit 2015, BWL-Studium an der FH München mit Schwerpunkt Marketing, Zehnjährige Berufspraxis als Account Managerin im Software-Vertrieb bei amerikanischen IT-Unternehmen (SPSS GmbH und IBM Deutschland), Stellvertretende Vertriebs- und Marketingleiterin bei einem metallverarbeitenden Mittelständler in Süddeutschland.

