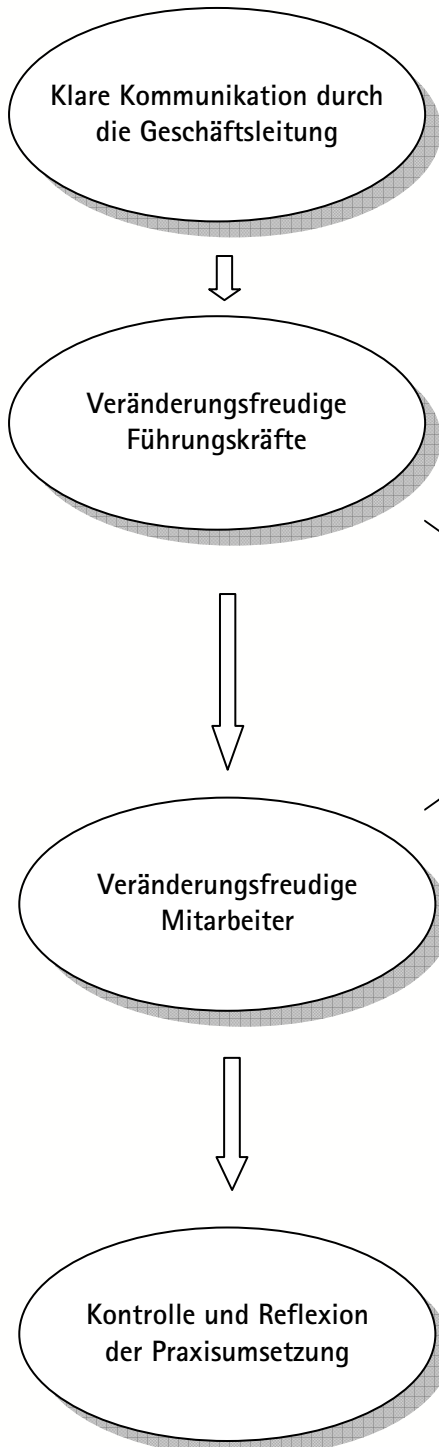


Neue Leistungspakete und Preismodelle

- Entscheidend für den Schulungs- und Umsetzungserfolg -



„Akzeptanz entsteht durch Transparenz!“

- Gründe für die Modellanpassung
- Ziele, die mit dem Schritt verfolgt werden
- Erwartungen an die Mitarbeiter und Führungskräfte

„Souveränität und Überzeugungskraft stehen auf drei Säulen!“

- Positive Sichtweisen zum Thema und zur Aufgabe
- Vollständiges Produktwissen zu den Leistungen der Konten und Karten
- Verinnerlichte rhetorische Fähigkeiten

+

„Wenn man andere Ergebnisse haben will, muss man andere Wege gehen!“

- Würdigen des Kundenverhaltens
- „Umlenken“ des Kunden weg vom Preis, hin zur Leistung
- Aussagekräftig zu den Konten, Karten und zum Leistungspaket argumentieren
- Mit dem Produktflyer clever arbeiten
- Auf Kundeneinwände selbstbewusst reagieren
- Um Kunden kämpfen, die mit Abwanderung drohen

Auch:

- Kurzweiliges, lebendiges Argumentations-training
- Kurze Inputs und praktische Umsetzungsempfehlungen
- Regelmäßiges, selbstgesteuertes Training in den Geschäftsstellen
- Unterstützendes Transfertraining für die Führungskräfte
- Vorangehen der Führungskräfte im Verkauf und im Praxistransfer
- Förderung des Praxistransfers durch Training in Live-Situationen
- „Clevere“ Medien für den Verkaufsprozess