

VERTRIEBSTRAINING KUNDENKOMMUNIKATION: DIREKTVERTRIEB UND HANDELSVERTRETER MIT AKTUELLEN PRODUKTINFORMATIONEN VERSORGEN

Erfolgreicher Vertrieb hängt in starkem Maße von der Aktualität und Güte der Produktinformationen ab, die Vertriebsmitarbeiter im Außendienst oder Partner im Direktvertrieb erhalten. Dieses Training richtet sich an die Mitarbeiter, die Ihre internen und externen Partner über das Produkt informieren und zum Vertrieb dieses Produktes anhalten müssen.

Themenschwerpunkte:

- ! Organisation der Vermittlung von Produktwissen
- ! Zusammensetzung der Zielgruppen
- ! Produktinformationen kurz, verständlich und anschaulich vermitteln
- ! Diskussionen konstruktiv leiten
- ! Gehört ist nicht unbedingt verstanden – Methoden der „Lern“-Kontrolle

Dauer: zwei Tage

