

## Zusatz- und Ergänzungsverkäufe realisieren Cross-Selling im Innendienst

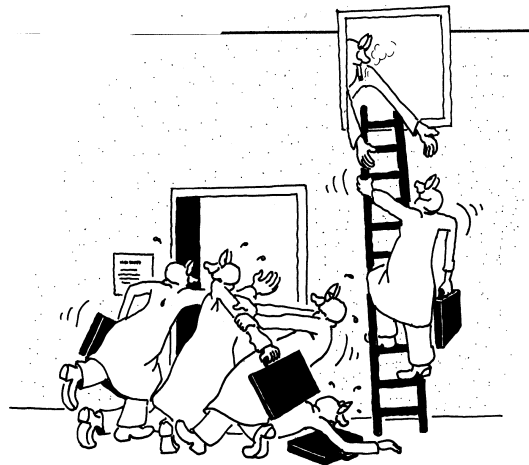
Ein Trend wird Pflicht: Betreuender Innendienst als Verkaufsstandbein.

Der Kunde meldet sich mit einem Anliegen – die Gelegenheit für Mitarbeiter im Innendienst aktiv diese Chance zu nutzen und zu verkaufen! Obwohl nach aktuellen Studien 60-90% der Kunden bereit wären, bestimmte Zusatzprodukte ihres Lieferanten zu kaufen, wird diese Chance viel zu selten genutzt. Dabei liefern die geführten Gespräche mit dem Kunden eine ideale Vorlage für Verkaufsgespräche, denn schließlich melden sich die Kunden von ganz alleine.

In diesem Training zeigen wir Ihnen auf, wie Sie auch bei schwierigen Kunden aus Bestellannahmen und Produktberatungen Verkaufsgespräche zielorientiert führen und Verkäufe realisieren können.

### Themenschwerpunkte:

- Anforderungen an Innendienstmitarbeiter mit Vertriebsaufgaben
- Verkaufsfördernde Rhetorik am Telefon
- Kunden-Motive erkennen und gezielt ansprechen
- Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
- Entscheidende Wirkfaktoren als Schlüssel zum Verkaufserfolg nutzen und gezielt einsetzen
- Angebote nachfassen und zum Abschluss führen
- Einwände souverän meistern und erfolgreiche Abschlusstechniken anwenden
- Fallstudien: Realisierung einer Cross-Sellingumsetzung zu einem konkreten Anwendungsfall
- Erfolgsbeispiele und erfolgreiche Kampagnen aus verschiedenen Branchen



### Wir engagieren uns für:

Mitarbeiter im Innendienst, die durch Zusatz- und Ergänzungsverkäufe mehr Umsätze realisieren möchten.

Fax: 0 89 | 44 24 96 - 29

### Anmeldung:

Zusatz- und Ergänzungsverkäufe realisieren  
Cross-Selling im Innendienst

- |  |   |
|--|---|
| <input type="radio"/> 20.-21.09.10, München        | <input type="radio"/> 24.-25.02.11, Berlin  |
| <input type="radio"/> 03.-04.11.10, Hamburg        | <input type="radio"/> 01.-02.03.11, München |
| <input type="radio"/> 13.-14.01.11, Frankfurt/Main | <input type="radio"/> 12.-13.05.11, Hamburg |

Arbeitszeiten:	Teilnahmegebühr:
1. Tag von 10:00 - 18:00 Uhr	980,-- Euro + MwSt.
2. Tag von 09:00 - 17:00 Uhr	

Bitte die Anmeldung per Fax oder schriftlich an uns senden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie sofort. Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung zu entrichten. In der Teilnahmegebühr enthalten sind Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausensnacks und Dokumentation.

Wird die Anmeldung später als zwei Wochen vor Seminarbeginn storniert, werden 50%, bei Absagen innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen bleibt die Verpflichtung zur Zahlung der vollen Teilnahmegebühr bestehen. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

business- & selfnessacademy e. K.  
Stiglmaierplatz/Dachauer Str. 37, D-80335 München  
Tel. 0 89 | 44 24 96 - 0, Fax 0 89 | 44 24 96 - 29  
kontakt@busac.de | www.busac.de

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ | Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung bitte an: \_\_\_\_\_

Rechnung bitte an: \_\_\_\_\_

