

Überzeugen statt überreden!

Fallbeispiel Verkaufskonzept G+

Ein ganzheitliches Marktkonzept verhilft der Zusatzgarantie zum Durchbruch! Ihre Vorteile:

- Jobintegriertes Training am POS
- Personal- und Marktentwicklung
- Höhere Kundenzufriedenheit
- Anhaltende Absatzsteigerung
- Stärkung der Verkaufsfertigkeiten



Beratung



Training



Coaching



Adventure

AUSGANGSSITUATION

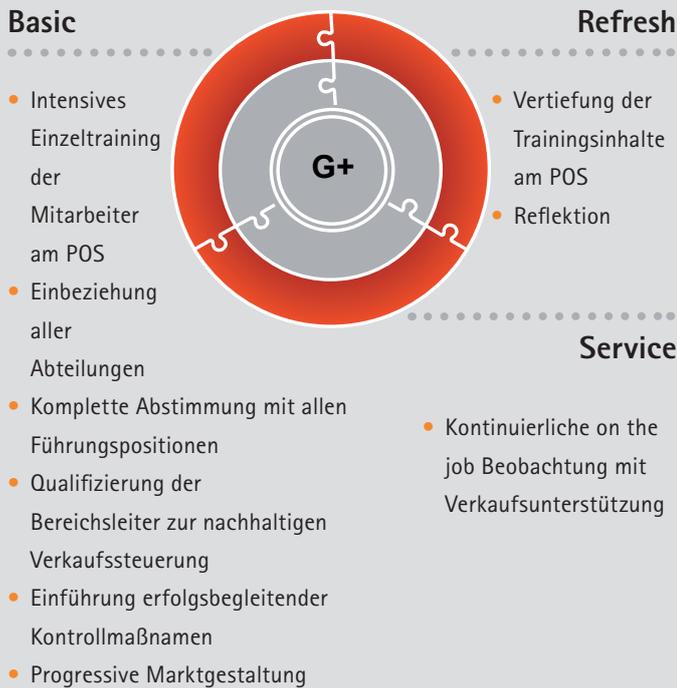
Unser Kunde, ein führendes Handelsunternehmen, hat eine Zusatzgarantie für Elektroprodukte ins Angebot aufgenommen. Trotz einführender Produktschulungen bleibt der Absatz hinter dem erwarteten Potential zurück.

ZIELSETZUNG

- Absatzsteigerung
- Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Paradigmenwechsel in der Sichtweise des Verkäufers
- Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Stärkung der Verkaufsfertigkeiten

KONZEPT

Ein ganzheitliches Marktkonzept bestehend aus drei Modulen wurde eingeführt. Der wichtigste Schritt: Weiterentwicklung der vorliegenden Denk- und Verhaltensmuster der gesamten Gruppe.



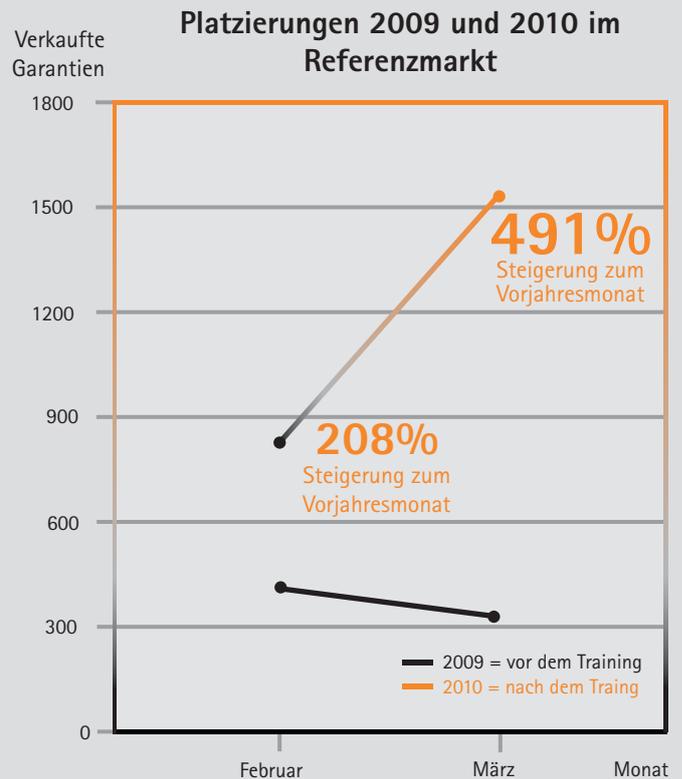
SITUATIONSANALYSE

Ansatzpunkte für mehr Erfolg bei der Platzierung der Zusatzgarantie (Ergebnisse der Phoenix Solution on the job Beobachtung):

- Fertigkeiten der Verkäufer bei der aktiven Platzierung von Dienstleistungen
- Unterstützung durch die Führungskräfte
- Verkaufsunterstützende Maßnahmen
- Fokus, Zielsetzung und -monitoring

ERGEBNIS

Kurze Zeit später wird die gewünschte Absatzsteigerung übertroffen.



Dieses Konzept wurde maßgeschneidert für unseren Kunden. Gerne entwickeln wir auch für Sie ein passendes Verkaufskonzept.