

VERKAUFSTRAINING EINMAL ANDERS

Haben Sie den richtigen Köder an der Angel?

Vor dem Hintergrund sich ständig ändernder Rahmenbedingungen ist es von großer Bedeutung, dass Sie wissen, welchen „Fisch“ Sie angeln wollen, damit Sie den schmackhaftesten Köder auswerfen können. Denn: „der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!“

Was beeinflusst Kunden zum Kauf und wie können Sie Ihre Beratung gezielt darauf abstimmen?

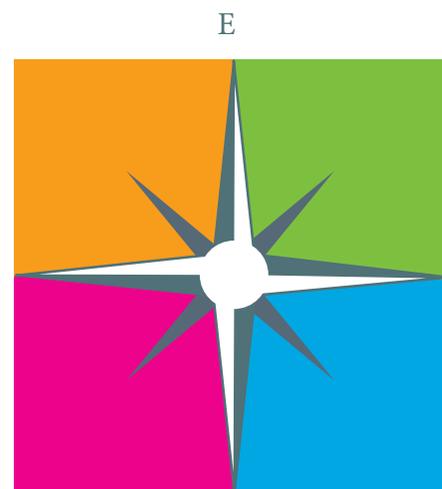
Erfahren Sie mehr über verschiedene Kundentypen und die Möglichkeit der gezielten Ansprache!

Der VVC- Kundenkompass® bietet Ihnen die Chance, Ihre Beratung weiterhin auf hohem Niveau zu professionalisieren, bei Wahrung aller Individualität. Sie erhalten Ideen zur typgerechten Ansprache und Umsetzungshilfen für eine passgenaue, einheitliche Strategie.

Der Kompass als Strukturmodell

Im Wesentlichen geht es um die pragmatische Einordnung des Kauf- und Entscheidungsverhaltens Ihrer Kunden, sowie Ihrer gezielten Feinjustierung. Die Möglichkeit differenziert zu erkennen, was Ihre Kunden wollen und vor allem wie Sie sich in Ihrer Beratung genau darauf einstellen können.

Eine Mappe mit begleitenden Materialien unterstützt die erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.



Das Modell in einer grafischen Darstellung. Details werden in Workshops vorgestellt und erarbeitet.



Ihr unternehmerischer Nutzen

- Erfolgsfaktoren der Spezialberatung in der Branche ausbauen
- Kundenpotenziale erkennen und nutzen
- Möglichkeiten unabhängigen, wirtschaftlichen Handelns ausbauen
- Beratung nach firmeneinheitlicher Strategie durchführen
- Ausbau der souveränen, individuellen Beratung

Ihr individueller Nutzen

- die Motivstruktur Ihrer Kunden für die Beratung bewusst nutzen
- kundenbezogene Lenkung Ihrer Beratung vornehmen
- strukturierte, pragmatische Vorgehensweise bei Wahrung der Individualität
- Argumentationsvielfalt ausbauen
- hilfreiche Werkzeuge in Ihre Beratung integrieren
- erfolgreich, souverän und zeitgemäß agieren

Einsatzmöglichkeiten

Der VVC- Kundenkompass® kann individuell eingesetzt werden:

- in der Einzelberatung von Mitarbeitern und Führungskräften
- im gesamten Team
- als Strategietool für die Geschäftsleitung
- als Hilfsmittel zur vertriebsorientierten Führung der Filialleiter
- grundsätzlich in Ergänzung zu Ihren bisherigen Tools

Nutzen Sie die Möglichkeit der Feinjustierung für Ihr Unternehmen – auf Ihre individuelle Art – zum langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens. Lernen Sie den VVC-Kundenkompass® und die Möglichkeiten des Einsatzes kennen.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot für Ihr Unternehmen.
Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Veronika Vehr ist seit 20 Jahren selbstständig in den Bereichen Führung und Vertrieb. Sie hat sich zu Ihrer Aufgabe gemacht, Menschen und Unternehmen auf dem Weg zu ihrem persönlichen Erfolg zu begleiten.

Veronika Vehr Consulting
Alstertwiete 1b
D-20099 Hamburg
Telefon: +49 40 606 71 288
Telefax: +49 40 606 82 388
Web: www.vehrconsulting.de
E-Mail: info@vehrconsulting.de