



Keynote

TopSelling

DIE VIER ERFOLGSFAKTOREN FÜR MEHR UMSATZ – MEHR GEWINN

In diesem Vortrag zeigt Klaus-J. Fink, wie man durch die vier Faktoren „Persönlichkeit“, „Identifikation“, „Marketing“ und „verkäuferische Fähigkeit“ zum Top-Verkäufer wird und nicht nur mehr Umsatz, sondern vor allem mehr Gewinn erwirtschaftet.

Sie erfahren, wie man durch Leidenschaft und Begeisterung Kunden nachhaltig überzeugt, warum eine professionelle Neukundengewinnung unablässig für Ihren Erfolg ist und warum die Identifikation mit Ihrer Tätigkeit, Ihrem Produkt und Ihrem Unternehmen das Sprungbrett für Ihren Verkaufserfolg ist.

INHALTE

- » Welche Anforderungen werden an die Persönlichkeit des Verkäufers gestellt?
- » Was unterscheidet einen Spitzenverkäufer vom Durchschnittsverkäufer?
- » Wie viel Ablehnung kann/muss ein Verkäufer im Alltag ertragen?
- » Die Identifikation mit der Tätigkeit, dem Produkt und Unternehmen als Sprungbrett in den Verkaufserfolg
- » Leidenschaft und Begeisterung sind Klebstoff zwischen verkäuferischem Tun und Zielerreichung
- » Marketing – Die richtigen Schritte zur Neukundengewinnung und Bindung von vorhandenen Kunden
- » Empfehlungsmarketing als Königsweg der Neukundengewinnung
- » After-Sales-Marketing als Basis für nachfolgende Aufträge und Eroberung einer Zielgruppe oder eines regionalen Marktes
- » Das Gesetz der Zahl – nur Verkäufer, die ihre Zahlen kennen, können noch erfolgreicher werden
- » Unterscheidung zwischen Softselling und Hardselling
- » Standardeinwände von Kunden kennen und professionell entkräften

Publikation TOPSELLING

Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn

Verkäufer zu sein ist Berufung - kein Job. Wenn Sie sich für diesen schwierigen, aber schönen und herausfordernden Beruf entschieden haben, dann können Sie Ihre Erfolge noch verstärken, wenn Sie die vier Faktoren für mehr Umsatz und Gewinn beherrschen und für sich realisieren, die Klaus-J. Fink aus seiner mehr als 20-jährigen Erfahrung als Verkaufsprofi heraus in diesem Buch vorstellt.



hier bestellen

Diese Keynote ist auch
als SEMINAR buchbar!



KONTAKT

KLAUS-J. FINK | Vor dem Leetor 7 | 53545 Linz am Rhein | Germany
T: +49 2644 80800-40 | F: +49 2644 80800-42 | info@klaus-fink.de

WWW.KLAUS-FINK.DE