

NEU! Steckbrief Online-Training

Anspruchsvolle Kunden begeistern!



Kennen Sie folgende Situation: Sie sind erfahrener Vertriebler. Zahlreiche Erfolge liegen hinter Ihnen. Doch es gibt Kunden, da sind Sie kurz vorm Verzweifeln. Egal wie Sie es probieren, entweder keine Reaktion, oder Ablehnung. Es scheint wie verhext.

Die potenzialstärksten Kunden mit guten Einkommen, Vermögen und hohen Ansprüchen gehören Ihnen meist nicht alleine. Zahlreiche andere Finanzdienstleister buhlen um deren Aufmerksamkeit. Daraus resultieren eine maximal hohe Erwartungshaltung und hohe Preissensibilität. Doch wie können Sie so herausragen, dass der Kunde trotzdem mit Ihnen ins Geschäft kommen möchte?

Vor allem die Kleinigkeiten und Sie als Person entscheiden. Das erkennbare Bemühen, die besonderen Details, ein festes Auftreten und die persönliche Ansprache machen den Unterschied. SIE, mit Ihrem ganzen Wirken machen den Unterschied.

Ziele des Online-Trainings:

- Vertriebswirkung auch bei anspruchsvollen Kunden entfachen
- Inspiration durch die intensive Beschäftigung mit den Kundenmotiven
- Erarbeitung von Strategien zur Begeisterung Ihrer Wunschkunden
- Erfolgsstrategien zur sofortigen Umsetzung

Aus diesem Online-Training nehmen Sie die Antworten zu folgenden Fragen mit:

- Wie können Sie sich im Wettbewerb wirkungsvoll differenzieren?
- Welche Verhaltens- und Vorgehensweisen führen zur Begeisterung anspruchsvoller Kunden?
- Wie gelingt die Umsetzung bei Neu- und Bestandskunden?

Zielgruppe:

- Vertriebsmitarbeiter

Ihr Termin:

- Mittwoch, 30. JUNI 2021 / 13:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsnummer:

- V-046671

Preis:

- 250,00€ pro Teilnehmer / Mehrwertsteuer entfällt

Lieber Inhouse?

- Gern! Sie können dieses Onlinetraining (bis 12 Teilnehmer) auch als exklusives Inhousewebinar zum Sonderpreis von 1.500€ buchen.

Technische Plattform:

- GoToMeeting
- Sie erhalten eine Einladung mit Link und benötigen eine PC mit Webcam

Ihr Trainer:

- **Dr. Jürgen Weimann**

Dr. Jürgen Weimann zählt zu den führenden Managementberatern für Zukunftsfähigkeit durch Kundenorientierung und wirkungsvoller Führung. Bereits seit 23 Jahren lebt er Vertriebspower. Früher aus dem Blickwinkel des Kundenberaters und Filialleiters bei einer Sparkasse, heute als Begleiter von Erfolgsteams aus dem Finanzbereich.



NOSA-Hinweis in eigener Sache: Dr. Weimann führte beim Vertriebscamp 2020 zwei Workshops zum Thema „Vertriebspower als Team entfalten“ durch – das Feedback war grandios und beide Workshops randvoll! Darum bieten wir nun mit Dr. Weimann auch sein zweites Spezialthema an: Begeisterung von anspruchsvollen Kunden!

JürgenWeimann®

Ihr Ansprechpartner an der NOSA:

- Andra Hammerschmidt
- Tel. 0331 97925-221 oder 0151-15174751
- andra.hammerschmidt@nosa-online.de