NEU!

Live-Workshop mit Lauri Kult (online)

Abschlussbiss!

Selbstbewusst zu mehr Abschlüssen und neuen Kunden



Ausgangssituation:

Der Abschluss ist einer der wichtigsten Schritte im Verkaufsprozess!
Ohne Abschluss gibt es kein Geschäft. Oder anders: Vom schönen Teller werden wir nicht satt.

Berater haben aus mehreren Gründen immer mal wieder Probleme mit diesem wichtigen Schritt des Verkaufsprozesses. Oft kämpfen Berater mit dem Abschluss, weil sie nicht genau verstehen, was der Abschluss eigentlich ist. Haben Angst vor einem Nein.
Je besser Sie den Abschluss verstehen, desto mehr Erfolg werden Sie haben.

Berater, die an diesem WEB-Seminar teilnehmen, werden ein tieferes Verständnis dafür entwickeln, was am Ende des Geschäfts wirklich passiert. Fragen wie:

- Wie kann ich mehr Geschäfte abschließen"
- Wie kann ich beim Abschluss sicherer sein"
- Wie kann ich meine Abschlussquoten erhöhen"

werden alle nachhaltig vom Vertriebsprofi Lauri Kult beantwortet.

Ein Missverständnis verhindert manchmal den Abschluss - und gerade der Punkt, an dem einige schwierige Fragen vom Kunden gestellt werden. Auch die typischen Einwände wie „Ich muss nochmal darüber schlafen…“ werden im Workshop abgedeckt. Um ein Spitzenverkäufer zu werden, muss man verstehen, was der Abschluss wirklich ist, und warum Menschen im Abschluss immer wieder versagen. Zusätzlich dazu bekommen die Workshopgäste einige der aktuell fortschrittlichsten Tipps, die für jeden erforderlich sind, der mit Abschlussbiss zur NUMMER 1 werden möchte.

Ziele des exklusiven Online Trainings:

- 3 Dinge, die zum Abschluss oder zur Absage führen
- Fehler, die Berater & Verkäufer im Abschluss machen und Lösungsansätze
- Erweiterte Abschlussstrategien
- Know how, wie der Verkaufszyklus um 50% verkürzt werden kann
- Warum Sie den Preis / Gebühr nie wieder brauchen werden, um abzuschließen

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

- Warum schließen die einen gefühlt immer ab und die anderen nicht?
- Wie sieht eine Weltklasse-Strategie aus, um nachzufassen?
- Wie reagiere ich entspannt bei Einwänden?
- Wie steige ich in jedes Gespräch sicher und selbstbewusst ein?
- Wie baue ich Momentum auf und erzeuge als Verkäufer eine „Serie“?

Zielgruppe:

- Vertriebsmitarbeiter

Termin:

- **Mittwoch, 09. Juni 2021**
- 14:00 – 17:00 Uhr

Technische Plattform:

- ZOOM
- Sie erhalten eine Einladung mit Link von uns und benötigen einen PC mit Mikro und Webcam

Veranstaltungsnummer:

- V-049629

Teilnehmerpreis:

- 299,00€
- Mehrwertsteuer entfällt

Lieber Inhouse?

- Gern! Sie können dieses Onlinetraining auch als exklusives Inhouse-WEB-Seminar zum Preis von 3.500€ buchen (bis 20 Teilnehmer).

Ihr Trainer:



Lauri Kult

Lauri Kult, Inhaber und Gründer der digitalen Vertriebsberatung KULT Sales Consulting, weiß nicht nur, wie ungerade Karrierewege verlaufen können, sondern auch, dass Scheitern manchmal die großartigste Motivation überhaupt ist.
In den Jahren als sportlicher Personal Trainer der Prominenz am Starnberger See, hat er gelernt, individuell auf die Bedürfnisse eines jeden Einzelnen einzugehen und extrem fokussiert auf die Ziele und Visionen seiner Kunden hinzuarbeiten.
Seine größte Leidenschaft ist es heute, als sehr erfolgreicher Unternehmer und Berater Selbstständige und Vertriebsmitarbeiter dabei zu unterstützen, ihre Business- und Vertriebsaktivitäten auf ein neues Level zu bringen und noch erfolgreicher zu werden.
Mittlerweile zählen unter anderem Unternehmen und Branchengrößen wie Amazon, Tinder und die Investment Punk Academy zu den Kunden von KULT Sales Consulting.

Anmerkung NOSA:
Freuen Sie sich auf einen Ausnahmetrainer – der, nebenbei bemerkt, super sympathisch und bodenständig ist und auch noch top aussieht ☺.
Lauri Kult hat auf den Tagungen „Vertriebscamp“ und „Jahrestagung Privatkunden-berater“ in 2020 als Redner und Workshop-Gastgeber sehr überzeugt, daher freuen wir uns auf dieses exklusive WEB-Seminar für uns als NOSA!

Ihr Ansprechpartner an der NOSA:

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