Zukunft Verkauf:

Was ist Kunden wichtig?
Wie entscheiden sie?
Was bewirkt die Krise ?
Wann zögern Kunden?

UND
Was heißt das für Sie?
Für Ihren Sales-Erfolg?

Finden wir‘s raus...

Die Verkaufszahlen der Branchen driften auseinander wie noch nie.
Die Verunsicherung durch das „Krisenjahr 2020“ sorgt dafür, dass altbekannte Mechanismen nicht mehr greifen und Kunden vollkommen andere Prioritäten setzen.

Umso wichtiger ist es, jetzt auf die Kaufmotive zu schauen, die Kunden in ihrer aktellen Lage zu verstehen und entsprechend auf sie einzugehen.

Welche Themen brennen unseren Kunden gerade unter den Nägeln?
Welche neuen Entscheidungsmuster beeinflussen unsere Kunden zukünftig?
Was müssen wir tun, um unsere Kunden zu überzeugen / zu begeistern?

In einem Workshop beleuchten wir die klassischen Kaufmotive der Kunden und deren Veränderung anhand der aktuellen gesellschaftlichen Megatrends. Wir erstellen eine Matrix zur Analyse der aktuellen Lage der wichtigsten Kunden und entwicklen einen Fahrplan für die kommenden Salesprioritäten. Zudem entwickeln wir erste Ideen für spezifische Maßnahmen.
So sind Sie fokussiert und bereit für die neue Verkaufsära.

Ich freue mich auf Infos, Austausch, Termine und Fragen: Nicola Waibel
nw@waibel-partner.de . 07351-340220 . www.waibel-partner.de

WAIBEL&PARTNER
BERATUNG + TRAINING

VERKAUFEN IN ~~SCHWIERIGEN~~ anderen ZEITEN

vom freien Fall zum Höhenflug...