© dusanpetkovic1 / stock.adobe.com

DMG CAMPUS

Das Bildungsinstitut für die Möbellogistik

KAUFMÄNNISCHE SCHULUNG

VERTRIEB IN DER UMZUGSLOGISTIK

Wecken Sie positive Gefühle beim Kunden

Sie erhalten Antworten auf Fragen, die jeden Vertriebler umtreiben.

Markt und Strategie

- Welche sind die Besonderheiten des Umzugsmarktes?
- Was muss man bei bestimmten Kundengruppen oder Auftragskonstellationen beachten?
- Gibt es regionale Unterschiede im Vertrieb?
- Und wie reagiert man auf diese Besonderheiten der einzelnen Bereiche?

Grundlagen der Kommunikation

- Was ist eigentlich Kommunikation?
- Warum „versteht“ man sich mit manchen Kunden nicht?
- Warum entstehen Missverständnisse und wie kann man sie verhindern?

Sales

- Was ist das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen?
- Wie bringe ich den Kunden dazu, bei mir zu unterschreiben?
- Wie setze ich höhere Preise durch?

After Sales

Verkauft! Wie kommuniziert man die gewonnenen Erkenntnisse innerhalb des Unternehmens und betreut den Kunden so, dass er selbst zum Verkäufer durch Empfehlung wird?

NÄCHSTER TERMIN: 2024

Teilnehmer-Information

Dauer: 1 Tag (8:00 - 16:30 Uhr)

Teilnehmerprofil:
Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden und Führungskräfte von Möbeltransportunternehmen, die im Verkauf/Vertrieb tätig sind. Die Inhalte sind sowohl für Einsteiger:innen, als auch zum Ausbau vorhandener Kompetenzen geeignet.

Veranstaltungsort:
ÖMG Handelsgesellschaft mbH,
Brunner Straße 77-79, 1230 Wien

Exklusiv für Mitglieder des ÖMTV Österr. Möbeltransport Verband

ANMELDUNG / INTERESSENTENLISTE

ÖMG Handelsgesellschaft mbH
Mobil 0664 84 94 130
E-Mail manuela.stocker@oemg.at
www.oemg.at

ÖMG Handelsgesellschaft mbH