



Service Techniker als Absatzmittler

...Umsatzsteigerung durch gezielten Service Vertrieb

Service Techniker spielen zukünftig eine zentrale Rolle als Absatzmittler und Kundenberater. Neben technischen Fähigkeiten ist dabei insbesondere eine vertriebs- und abschlussorientierte Kommunikation mit dem Kunden entscheidend. Die Vermittlung von Methoden zur zielgerichteten Kundenansprache und dem aktiven Verkauf von Serviceleistungen durch Service Techniker gewinnt dabei zukünftig stark an Bedeutung. Wir vermitteln Ihren Service Technikern nützliche Tipps und Tricks, damit sie durch Angebote neben den üblichen Inspektionen und Reparaturen Ihre Wettbewerbsposition stärken und dadurch zusätzliche Umsatzpotentiale generieren.

Inhalte:

- Methoden zur Analyse der Kundensituation und Ermittlung der Kundenbedarfe
- Erfolgreiche Kommunikation mit unterschiedlichen Entscheidern beim Kunden
- Methoden für den aktiven Verkauf und die Beratung von Kunden zu Serviceleistungen
- Umgang mit Widerständen und Problemen
- Kundenorientierte Darstellung des Servicenutzens
- Methoden zur Angebotserweiterung und Verkauf von zusätzlichen Serviceleistungen
- Praxisübungen zur zeitnahen Umsetzung der erlernten Methoden

Ihr Nutzen:

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie...

- mit verschiedenen Kundentypen umgehen
- Kunden erfolgreich für (zusätzliche) Serviceleistungen begeistern
- Preise und Rabatte nachvollziehbar argumentieren
- mit Kaufwiderständen beim Kunden umgehen
- aktiv Ersatzteile und Dienstleistungen verkaufen

Teilnehmerkreis:

Serviceleiter, Service Techniker

IMPULS - Lernen Sie vom Pionier und Marktführer der Service-Beratung!
Profitieren Sie von unserem exzellenten Service Know-how und der Erfahrung aus über 300 erfolgreichen After Sales Service Projekten sowie mehreren tausend Schulungsteilnehmern.