



Aktive Angebotsnachverfolgung

...machen Sie mehr aus Ihren Angeboten

Ein aktiver After Sales Service gewinnt immer mehr an Bedeutung. Ersatzteil Piraten und Servicedienstleister drängen auf den profitablen Servicemarkt und verstärken den Wettbewerb zunehmend. Ein Erfolgsfaktor mit geringem Zeitaufwand und großem Effekt ist die aktive Angebotsnachverfolgung von Service- und Ersatzteilangeboten. Durch eine konsequente Nachverfolgung von offenen Angeboten lässt sich die Abschlussquote signifikant steigern.

Inhalte:

- Basiswissen zum Thema Kommunikation am Telefon
- Methoden zur aktiven Angebotsnachverfolgung
- Praxisleitfaden für eine erfolgreiche Gesprächsführung
- Methoden zur souveränen Argumentation von Preisen und Rabatten
- Professionelle Erfassung von Gründen bei Nichtkäufern
- Methoden für den aktiven Vertrieb von zusätzlichen Ersatzteilen und Dienstleistungen
- Praxisübungen zur zeitnahen Umsetzung der erlernten Methoden

Ihr Nutzen:

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie...

- sich Tipps und Tricks für eine kundenorientierte Telefonkommunikation zu Nutze machen
- offene Angebote erfolgreich nachverfolgen
- Ersatzteilpreise, Rabatte und Mindestverkaufspreise souverän argumentieren
- die relevanten Absagegründe ermitteln

Teilnehmerkreis:

Serviceleitung, Ersatzteil Verkäufer, Service Innendienst, Service Vertrieb (Innendienst)

IMPULS - Lernen Sie vom Pionier und Marktführer der Service-Beratung!
Profitieren Sie von unserem exzellenten Service Know-how und der Erfahrung aus über 350 erfolgreichen After Sales Service Projekten sowie mehreren tausend Schulungsteilnehmern.