

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**
Wir **machen** das.

TRAINING

Zusatzverkäufe realisieren durch professionelles Account Management

IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie sind auf der Suche nach mehr Umsatz? Besser noch: Einer Erhöhung der Profitabilität pro Kunde? Denn Sie wissen, dass es nicht immer Ihre umsatzstärksten Kunden sind, die Ihnen echte ökonomische Freude bereiten? Und Ihnen ist klar, dass ein systematisches Account Management mit Zusatzverkäufen erheblich kostengünstiger und effektiver ist, als Maßnahmen zu Neukundengewinnung? Aber Ihre Vertriebsmitarbeiter und (Key) Account Manager lassen sich nicht wirklich für eine nachhaltige Ausschöpfung der Ergebnispotenziale bei ihren Kunden begeistern oder es fehlt ihnen das methodische Rüstzeug? Dann sind Sie bei uns richtig. Vertrauen Sie uns. Wir machen das.

UNSERE LÖSUNG

- » Einführung in das professionelle Account Management
- » Instrumente zur Analyse und Bewertung von Bestandskunden
- » Steigerung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung bei attraktiven Kunden
- » Systematisches Vorgehen zur Neukundengewinnung durch professionelles Empfehlungsmanagement bei Bestandskunden
- » Entwicklung, Umsetzung und Monitoring von Account Plänen
- » Verbesserung der kundenbezogenen Kommunikation mit Insights Discovery®
- » Realisierung von Zusatzverkäufen (Up-/Cross-Selling) durch effektive Verkaufsgesprächsführung
- » Effiziente Besuchsplanung
- » Effektive Führung von Preisgesprächen und Umgang mit Preisforderungen mit Bestandskunden

IHR NUTZEN

- » Vermittlung von Instrumenten zur Analyse, Bewertung und Entwicklung von Bestandskunden
- » Entwicklung umsetzbarer Maßnahmen zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit, -begeisterung und -bindung bei Kunden mit hohen Ergebnispotenzialen
- » Einstudieren eines systematischen Empfehlungsmarketing zur Neukundengewinnung über Bestandskunden
- » Vermittlung von Grundlagen der kundenbezogenen Informationsgewinnung, Bedarfsanalyse und Kommunikationstechnik
- » Trainieren von Techniken zur Verkaufsgesprächsführung für den Zusatzverkauf bei Bestandskunden
- » Erstellen von Account Plänen und Entwicklung von Maßnahmenplänen zur Ausschöpfung von Ergebnispotenzialen bei Bestandskunden
- » Trainieren von Preisgesprächen
- » Nachhaltiges Einüben durch Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten an echten Kunden
- » Trainieren wirkungsvoller Produktvorteils- und Nutzenargumentationen
- » Bereitstellung eines „Nachschlagewerks“ für den praktischen Gebrauch