

Akademie INDIVIDUAL. Methodische Trainings.

Neben der fachlichen Kompetenz ist die Methodenkompetenz extrem wichtig, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Diese beginnt in der Akquise von Kundenterminen, beispielsweise über das Telefon oder die direkte Ansprache und endet im Kundendialog. Wir leben in einer schnelllebigen Zeit, in der digitale Beratungswege immer mehr zunehmen. Für die Berater heißt das, sich gerade hierfür fit zu machen, Schritt zu halten und Omnikanalberatungen anzubieten.

Wir begleiten und unterstützen Sie, wenn Sie Fragen beschäftigen wie ...



... wie sage ich es meinem Kunden?



... wie mache ich meinen Kunden neugierig auf weitere Beratungsthemen?



... wie kann ich meinen Kunden über das Telefon zum Termin motivieren und meinen Kalender füllen?



... wie kann bei uns die Videoberatung wirkungsvoll durchgeführt werden?