

Selbstorganisation und Zeitmanagement im Vertrieb

Der Erfolgsdruck im Vertrieb nimmt zu. Beratungsintensivere Produkte, steigende Kundenerwartungen und zunehmende Konkurrenz sind nur einige Kennzeichen der aktuellen Situation für den Außendienst.

Wie soll man da noch vernünftige Verkaufsergebnisse erzielen? Zu oft bleibt der Stammkunde auf der Strecke oder der potenzielle Neukunde wird gar nicht erst angesprochen, weil das Dringende keinen oder scheinbar keinen Aufschub verträgt. Und dann hat der Kunde keine Zeit für einen Termin ... Damit ist bereits der Grundstein für die Folgeprobleme gelegt: Ziel möglicherweise nicht erreicht, zu wenig Umsatz, Kunden verloren, Unzufriedenheit...

Wege vom Reagieren zum aktiven Gestalten werden im Seminar „ProWork® für Sales“ aufgezeigt. Mit Planungshilfen, Prioritätensetzung, Kundenanalysen, Besuchsplanung, dem Vermeiden üblicher Zeitfallen und vielen Tipps zu einem besseren Umgang mit Kunden und der Zeit erfahren die Teilnehmer wesentliche Grundlagen für ein sinnvolles Selbst- und Zeitmanagement im Vertrieb.

- Haben Sie zu viele offene, nicht abgeschlossene Vorgänge und Baustellen?
- Versuchen Sie alles auf einmal erledigen?
- Neigen Sie zur Hast und Ungeduld in der Tagesarbeit?
- Ist Ihre Schreibtisch voller Papier und anderer Gegenstände?
- Nehmen Sie sich zu wenig Zeit für Ihre Stammkunden?
- Haben Sie keine Zeit um potenzielle Neukunden anzusprechen?

Dieses System garantiert, dass Sie nichts vergessen und immer den Überblick haben. ProWork® lässt sich hervorragend in Outlook, Lotus Notes oder auch in Papierform effektiv und schnell umsetzen.

Inhalte:

- Aktive Gestaltung von Berufs- und Privatleben
- Bis zu 90 Min. Zeitgewinn pro Tag für Wichtiges durch die praktische Anwendung
- Aktive Verkaufszeiten steigern
- Kunden richtig auswählen und betreuen
- Stammkunden sichern, Neukunden gewinnen
- Prioritäten richtig erkennen und auswählen
- Zeit für Kunden, sich selbst und seine Mitmenschen gewinnen
- Motivierter, zuverlässiger und erfolgreicher werden
- Verkaufserfolge steigern
- Verkaufsergebnisse verbessern

Ergänzend zum ProWork® - Zeitmanagement-Seminar besteht die Möglichkeit des Coachings. Hier lassen sich sowohl Möglichkeiten des Coaching vor Ort wie auch Tele-Coaching durchführen. Zusätzlich bestehen alternative Möglichkeiten der Nachbetreuung, z.B. mit E-Mails.

Kunden Empfehlungen: <http://bit.ly/Empfehlungen>

Weitere Informationen: <http://bit.ly/prowork>

Kontakt:

immediate effects
Göran Askeljung
Geschäftsführer

Hauptstrasse 63 EG
1140 Vienna, Austria
Tel.: +43-(0)1-8900213-0

Email: office@immediate-effects.com
Web: <http://www.immediate-effects.com>
Fax: +43-(0)1-8900213-2