

Effektivität im Verkauf entdecken

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Was bringt es mir?

Vertriebsmitarbeitende, die an dieser transformativen Journey teilnehmen, entdecken die Kunst, ihren Ansatz individuell auf die unterschiedlichen Kundenpräferenzen zuzuschneiden.

In der schnelllebigen Welt des Vertriebs ist der Aufbau relevanter Beziehungen zu den Kunden ein entscheidender Faktor.

„Effektivität im Verkauf entdecken“, das auf dem Insights-Grundlagenprogramm basiert, stärkt Vertriebsmitarbeitende, damit sie ihre Kompetenzen ausbauen, die Kundeninteraktionen revolutionieren und einen menschenzentrierten Verkaufsansatz annehmen können.

Mithilfe des Insights Discovery®-Modells zeigt diese Learning Journey die tiefgreifenden Auswirkungen der individuellen Präferenzen und Verhaltensweisen auf jede Facette des Vertriebs auf und versetzt Vertriebsmitarbeitende so in die Lage, relevantere Kundenbeziehungen aufzubauen.

Wer sollte teilnehmen?

Vertriebsmitarbeitende.

Kundenservicemitarbeitende.

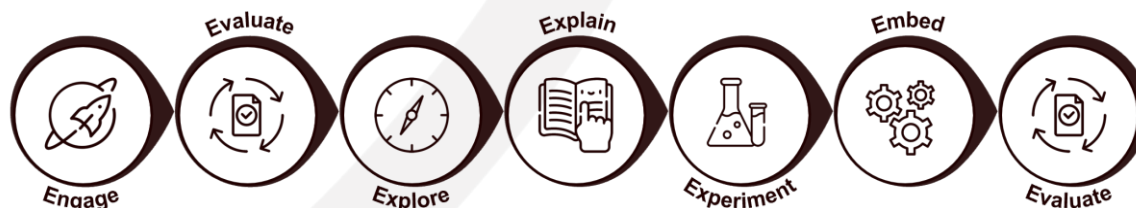
Führungskräfte und Vorgesetzte im Vertrieb.

Gut zu wissen:



Cegos Lernkonzept

Wir verwenden das ganzheitliche und dynamische Cegos Lernkonzept, um Learning Journeys aufzubauen, die mehr als nur ein Bewusstsein für Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.



Jede Journey bringt die Lernenden dazu, über das reine Wissen hinaus zu lernen, Schritt für Schritt zu erforschen, zu experimentieren und das Gelernte zu verankern, indem sie ihre Fähigkeiten in Leistung umsetzen.

Effektivität im Verkauf entdecken

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Durch das Absolvieren dieser Learning Journey werden die Teilnehmenden:

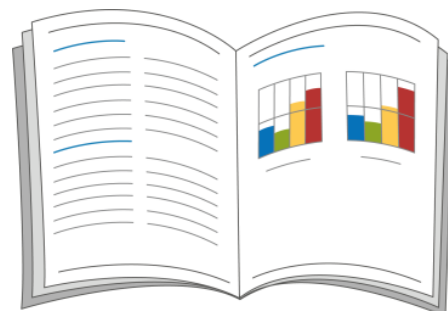
- Ihren unverwechselbaren Stil verstehen: Sie erhalten Erkenntnisse zu ihrem bevorzugten Stil und Ansatz in jeder Phase des Vertriebs und beginnen damit, ihren Ansatz für eine bessere Wirkung zu verfeinern.
- Praktische Modelle anwenden: Sie nutzen bei jedem Kundengespräch ein praktisches Vier-Farben-Modell, was für sofortige Ergebnisse sorgt und die Effektivität ihrer Vertriebsinteraktionen insgesamt verbessert.
- Positive Ergebnisse beeinflussen: Sie verbessern das Kundenerlebnis durch einen personenzentrierten Vertriebsansatz, was ein positives Ergebnis ihrer Gespräche begünstigt.
- Eine enge Verbindung zu Kunden herstellen: Sie stellen leicht eine Beziehung zu potenziellen Kunden her, indem sie deren Präferenzen und Verhaltensweisen erkennen, was die Verbindung intensiviert.
- Individuelle Aktionspläne ausarbeiten: Sie entwickeln personalisierte Aktionspläne, die ihren Antrieb stärken und sie dazu anregen, ihr Verkaufspotenzial zu nutzen, was in ihrer Vertriebslaufbahn für kontinuierliches Wachstum und Erfolge sorgt.

#MAKINGADIFFERENCE

Ein erprobtes Modell:



Persönliches Profil Insights Discovery®:



[Download a sample here](#)

Lernformate:



Blended Learning zugänglich [LearningHub](#).



Kann in **Präsenz und/oder virtuell** erfolgen, wie es Dir und deinen Teilnehmenden am besten passt.

Dauer: Gesamte Lerndauer 14 Std.



6 Stunden angeleitetes Lernen.



8 Stunden selbstgesteuertes Lernen und Lernen am Arbeitsplatz.

REF: DSE

www.cegos.ch | info@cegos.ch

„Wir sind alle einzigartig.“

#TIL

Today I Learned