

Forecast-Methode

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie durch visuelles Darstellen aller Verkaufsprojekte schneller zum Abschluss kommen.



<p>Inhalt</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visualisierung des Verkaufsprozesses ▪ Kriterien für jedes Verkaufsprojekt werden gemeinsam erarbeitet ▪ Optischer Eindruck über die Aktivitäten, Stärken und Schwächen des Verkäufers ▪ Aufstellung aller Projekte im Forecast-Board ▪ Festlegen von Strategien für den Verkaufserfolg und notwendige Aktionspläne ▪ Umsatzvorhersage für die kommenden Monate ▪ Warum Verkäufer in ein „Umsatzloch“ fallen und wie man es verhindern kann ▪ Die Taktik des „<i>Nächsten Schrittes</i>“ wird erläutert ▪ Optische Kontrolle, ob der Vertrieb ausreichend akquiriert ▪ Systematische Betreuung von Interessenten
<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Für Außendienstler, die über mehrere Besuche einen Verkauf vorbereiten ▪ Geeignet für Geschäftsleitung und Management mit Interesse am Verkauf ▪ Geeignet für alle Branchen
<p>Ziele</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Verkaufsaktivitäten der Mitarbeiter werden zunehmen ▪ Die Verkaufsm Meetings werden kürzer und effizienter ▪ Sie setzen produktiveres Zeit- und Verkaufsmanagement ein ▪ Die Umsatzplanung aus den Verkaufsprojekten wird sehr genau
<p>Dauer</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 1 Tag
<p>Honorar</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot