

Januar

Welche Vorurteile Ihnen im Verkauf helfen

- Acht Annahmen über Ihre Kunden, die Ihnen helfen, noch besser zu verkaufen
- Nicht verwirren lassen!
- So werden Weiterentwicklung und Verbesserung zur täglichen Routine

März

Ihre Kunden sind zufrieden? Das allein reicht nicht mehr!

- Zufriedenheit reicht nicht! Fünf Strategien, mit denen Sie aus zufriedenen Kunden loyale Kunden machen
- Diese Checkliste zeigt: Ist der Kunde wirklich interessiert und engagiert?
- Fünf nicht ganz alltägliche Tipps, mit denen Ihre Mitarbeiter mehr leisten, ohne den Stress zu steigern

Mai

Verräterische E-Mails

- Diese sechs E-Mail-Fehler können die Beziehung zum Kunden vergiften
- Drei Fragen, mit denen Sie aus einem Verkaufsgespräch ein wertvolles Beratungsgespräch machen
- Wie Sie mit der Kraft des negativen Denkens Mitbewerber von Ihren wichtigsten Kunden fernhalten

Juli

Wie Sie aus dem ersten Flirt etwas Ernstes machen

- So meistern Sie die hohe Kunst des Nachfassens: Sieben Techniken, mit denen Sie nicht lockerlassen – ohne zu nerven
- Ihr Turbo für Neukundenansprache und Beratung: Die Kunden Ihrer Kunden
- Vier weitverbreitete Führungsfehler: So schnell ist das Vertrauen zerstört

September

7,62 Millionen Adressen

- Vier Fehler und vier goldene Regeln: So lassen Sie Xing & Co. für sich arbeiten
- Angst vor dem Preis? Warum es so gefährlich werden kann, erst ganz am Schluss den Preis zu verraten
- Emotionen erfolgreich managen: So bekommen Sie negative Gefühle in den Griff, wenn Kunden provozieren

November

Sind Verkäufer vom Aussterben bedroht?

- Wenn Kunden sich nicht entscheiden können: Nutzen Sie diese vier Methoden, um zu helfen
- Warum Sie vor Verhandlungen immer Hände schütteln sollten
- Zwei gute Gründe, warum Sie und Ihr Team häufiger den Fuß vom Gas nehmen sollten

Februar

Haben Sie genügend Influencer?

- Empfehlungen nutzen: Gewinnen Sie mehr Kunden in 50 Prozent weniger Zeit
- Wie Sie Erfolgsstorys für sich arbeiten lassen
- Schwierige Situationen mit Kunden? So sorgen Sie in drei Schritten wieder für bessere Stimmung

April

Ideen für Ihren wertvollsten Rohstoff

- Erstkontakt per Anruf, Mailbox und E-Mail: Fünf Tipps und Strategien, mit denen Sie Ihre Erfolgsquote spürbar steigern
- Wer zuhören kann, verkauft besser: Sechs Techniken, mit denen Sie ein noch besserer Zuhörer werden
- Nutzen Sie die Kraft der kleinen Erfolge, mit denen Sie jeden Tag feiern

Juni

Wenn das Angebot kommt, ist es meist schon zu spät

- Fünf Profi-Tipps: So gewinnen Sie Ihre Kunden schon mit der ersten Produktdemo oder Präsentation
- Kundenvertrauen gewinnen: So strahlen Sie noch mehr Sicherheit und Kompetenz im Verkaufsgespräch aus
- Die geheimen negativen Gedanken, die den Erfolg ausbremsen können

August

So werden Preise zum Gift für die Kundenbindung

- Drei aktuelle Strategien: So bleiben Sie die Nr. 1 bei Ihren Kunden
- Drei Tipps fürs Preisgespräch: So erzeugen Ihre Preise keine Schmerzen
- Drei Trainings-Tipps: So treten Sie noch selbstsicherer und sympathischer beim Kunden auf

Oktober

Die Sünde im vierten Quartal

- Auf der Zielgeraden 2018: Fünf Strategien und Ideen, mit denen Sie in den letzten Wochen des Jahres noch einmal Gas geben
- Neue Studie aus dem E-Commerce: Entscheidungen nur zu fünf Prozent rational
- Ist Ihre neue Verkaufskraft entwicklungsfähig? Drei Fragen, die Sie im ersten Interview stellen sollten

Dezember

Möchten Sie auch von dem monatlichen Coaching-Brief profitieren?

Dann füllen Sie den Anforderungs-Coupon aus,
und senden Sie ihn an:

Fax: +49 621 43876-10

Mail: m.mustermann@intem.de

Vorname, Name

Firma

Straße/Postfach

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Tel.-Nr. für eventuelle Nachfragen

Themenwünsche und Anregungen

Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

Januar

Juli

Februar

August

März

September

April

Oktober

Mai

November

Juni

Dezember

Ich möchte künftig regelmäßig
den INtem®-Coaching-Brief per
E-Mail erhalten. Bitte nehmen Sie
mich in Ihren Verteiler auf.

Max Mustermann
Partner der INtem®-Gruppe
Musterstraße 9
6532 Musterhausen

Telefon: +49 621 43876-16
Telefax: +49 621 43876-10
E-Mail: m.mustermann.de
Web: www.musterweb.de

INtem®

Partner