INtem® Coaching-Brief

Themenübersicht 2017

Januar

Können auch Sie 2017 Ihre Preise erhöhen?

- Preiserhöhungen: Drei Strategien, mit denen Sie bessere Preise erzielen
- Ist der Kunde bald weg? Achten Sie auf diese vier Frühwarnzeichen
- Neuer Trend: Offsite-Meetings – raus aus den eigenen vier Wänden!

Februar

Die Erfolgsspirale

- Fünf einfache Ideen, mit denen Sie Ihre Kunden reaktivieren
- Machen auch Sie einen dieser drei Fehler am Telefon?
- Kleines Charisma-Training: Mit diesen vier Tipps gewinnen Sie an Ausstrahlung

März

Welche dieser 6 Fragen können Sie beantworten?

- In der Vorbereitung liegt der Schlüssel: Wie Sie Präsentationen vorbereiten, um maximale Wirkung zu erzielen
- Wie Sie mit der Abschlussrate Ihren Erfolg noch sicherer steuern
- Ihre Top-Prioritäten: Das sind die vier Aufgaben, die jede Führungskraft 2017 im Verkauf beherrschen sollte

April

Dumme Fragen gibt es nicht … oder doch?

- Fragetechnik für Profis: Mit diesen fünf Fragen schauen Sie hinter die Fassade
- Vorsicht, Falle! Wie Sie souverän mit Einwänden umgehen
- Drei Gewohnheiten, die Top-Performer haben – welche pflegen Sie schon?

Mai

Zu viele Kunden

- Passende Kunden, unpassende Kunden: Diese fünf Merkmale helfen bei der Früherkennung
- Unterschätzte Gefahr: Diese Fragen können auch aufs Glatteis führen
- Produktivere Meetings: Ein wenig bekannter Tagesordnungspunkt sorgt für engagiertere Teilnehmer

Juni

Sind Sie stark genug im Abschluss?

- Voll Power in letzter Sekunde: 7 Ideen, mit denen Sie den Abschluss machen, wenn der Kunde unschlüssig wird
- Aftersales: 5 Ideen für E-Mails nach dem Verkauf, mit denen Sie den Kontakt zum Neukunden halten
- Das sind die besten Tageszeiten für Kundentelefonate

Juli

Starker Auftritt

- Drei einfache Techniken, mit denen Sie jede Präsentation in einen starken Auftritt verwandeln
- Volle Kontrolle am Telefon: So steuern Sie beim ersten Kundenkontakt souverän den Erfolg an
- Drei Gesten, mit denen Sie schon im Erstkontakt das Vertrauen des Kunden gewinnen

August

Schon ein einziger Blick kann über die Zukunft entscheiden

- Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite und gewinnen Sie die Herzen Ihrer Kunden schon in den ersten Sekunden
- Bevor Sie Infos verschicken: So qualifizieren Sie Neukunden mit einer einfachen Frage
- Vom „einfachen" Verkäufer zur Top-Führungskraft: Das sind die vier Stufen der Entwicklung

September

Stimmt die Vorbereitung?

- Wissen Sie genug über einen Kunden, bevor Sie ihm zum ersten Mal begegnen?
- Wenn der Kunde feilschen will: Drei Profi-Strategien, mit denen Sie bessere Ergebnisse erzielen
- Zwei einfache Strategien, mit denen Sie Ihre Mitarbeiter im Alltag noch motivierender führen

Oktober

Die Ernte jetzt sicher einfahren

- Machen Sie einen dieser fünf Fehler, die den Abschluss in Gefahr bringen können?
- Anspruchsvolle Kunden: Drei Tipps, wenn die Situation aussichtslos scheint
- Einstellungssache: Drei Methoden, mit denen Sie Abschluss-Sicherheit gewinnen

November

Das Zeitalter der Ablenkung

- Vier versteckte und gefährliche Produktivitätskiller im Verkauf – wie viel Zeit können Sie gewinnen?
- Hängepartie: Wie Sie doch noch zu einem erfolgreichen Abschluss kommen
- Sofort sympathisch: Wie Sie noch schneller die Zuneigung Ihrer Kunden gewinnen

Dezember

Bieten Sie schon Entlastung?

- Follow-up-Strategien: Drei Methoden, mit denen Sie den Schwung eines erfolgreichen Verkaufs nutzen
- Unvergesslich: Setzen Sie sich im Kopf Ihrer Kunden fest
- Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern – was Sie alles durch Achtsamkeit erfahren können

INtem® Coaching-Brief

Themenübersicht 2017

Möchten Sie auch von dem monatlichen Coaching-Brief profitieren?

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

Fax:
Mail:

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
- ☐ Februar
- ☐ März
- ☐ April
- ☐ Mai
- ☐ Juni
- ☐ Juli
- ☐ August
- ☐ September
- ☐ Oktober
- ☐ November
- ☐ Dezember

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

Partner der INtem®-Gruppe

INtem® IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg

MEIERHOFER UND PARTNER
Giessereistrasse 16
CH-8005 Zürich
Telefon: +41 43 960 30 11
Telefax: +41 43 960 30 12
info@meierhofer-partner.ch
www.meierhofer-partner.ch