

# Webinar „Kundengespräche gewinnend und überzeugend führen“

**Zielgruppe:** Vertrieb, Beratung, Geschäftsführung und alle weiteren Personen mit Kundenkontakt

**Relevanz:** Die aktuelle Krise führt bei vielen Kunden zur Verschiebung der Prioritäten ihrer Investitionen und verändertes Kaufverhalten. Darüber hinaus verursacht Video-Conferencing neue Hürden für anspruchsvolle Kundengespräche. Hieraus resultieren für Experten mit Kundenkontakt die Notwendigkeit zur gewinnenden Gesprächsführung und nutzenorientierten Argumentation.

**Inhalte:** Teilnehmer des Webinars befassen sich mit der Bedeutung der Harmonie der Wortwahl, Körpersprache, Stimme und Tonlage. Anschließend üben wir den gezielten Einsatz der unterschiedlichen Fragetypen sowie die praktische Einwandbehandlung in Kundengesprächen.

**Termin:** 16.07.2020 - 15:00 h bis 17:00 h - Online

**Teilnahmegebühr:** 95.- € zzgl. MwSt.

**Anmeldung:** [info@WerteFactory.de](mailto:info@WerteFactory.de)



Im Workshop „Vertriebsmethode Sales Cycle“ haben wir (Geschäftsführung und Vertriebsteam der HPC) eine innovative Methode kennengelernt, mit der wir unsere Vertriebseffizienz und unseren Vertriebserfolg steigern werden. Anhand praktischer Beispiele haben wir die besondere Bedeutung von Emotion im Vertrieb sowie interessante Möglichkeiten zum gezielten Einsatz der sozialen Medien erfahren. Die gemeinsam mit den Moderatoren entwickelten Vertriebswerkzeuge nutzen wir aktiv und beabsichtigen, weitere Werkzeuge bedarfsgerecht zu entwickeln.

Ich danke Fahim Mohmand und Frank Bayer für den praxis-gerichteten Workshop und die wertvollen Erkenntnisse zur Effizienzsteigerung im Sales. Die Vertriebsinnovation mit Sales Cycle hat mich überzeugt. Daher empfehle ich die Methode und beide Moderatoren gerne weiter.

Janni Wahrenburg – Geschäftsführer HPC Aktiengesellschaft

A close-up photograph of a young woman with dark hair pulled back, blue eyes, and a warm smile. She is holding a white business card in her right hand, which is positioned in the lower right quadrant of the frame. The background is plain white.

Glückliche Zeiten für die Gewinner der Veränderung

WerteFactory  
Gutleuthofweg 32  
69118 Heidelberg  
06221-8897-44  
info@WerteFactory.de  
[www.WerteFactory.de](http://www.WerteFactory.de)

