

dasInVITAtion-Programm

Wie Ihre Monteure Umsatz und Frequenzen steigern können

Ziel ist...

...eine kompetente Auslieferungsmannschaft zu formen, die Kunden überzeugt und durch das einfach umsetzbare InVITAtion-Programm den Kunden zu einem weiteren Besuch in Ihrem Geschäft begeistert.



© maxutov / fotolia.com

Potential mit trainierten Monteuren:

10 Auslieferungen = 2 Stammkunden
+ 2 Neukunden
Frequenzanstieg = 4 wertige Besucher in Ihrem Geschäft in
den nächsten 10 Tagen nach Auslieferung
Abschöpfung 50 % = 2 zusätzliche Kaufverträge!

Rechenbeispiel:

200 Auslieferungen/Monat = 40 Kaufverträge/Monat mehr - ohne jegliche Werbekosten!

Themen

- Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck
- Pünktlichkeit, die Höflichkeit der Könige - ...und wenn man doch zu spät ist?
- Der Monteur als Berater?
- „Was halten Sie als Fachmann von der Ware?“
- Wie kassiert man erfolgreich?
- Wie das InVITAtion-Programm funktioniert
- Die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren zur neuen Verkaufs-Chance
- Die 7 Schritte zur sofortigen Frequenzsteigerung

Bonus:

Als zertifizierter Bildungsträger wird diese Weiterbildung mit bis zu 75 % staatlich gefördert. Nutzen Sie diese Möglichkeit, Ihre Auslieferungsmannschaft kostengünstig weiterzubilden und sowohl Frequenz als auch Umsatz in Kürze zu steigern!

dasInVITAtion-Programm

Überlassen Sie den letzten Kundenkontakt nicht dem Zufall!

Sales
Learning

Saleslearning
Markus Neumann
Sesterbachstraße 1
56759 Leienkaul

Tel.: 0 26 53 - 91 26 75
Fax: 0 26 53 - 91 26 76
Mobil: 01 51 - 11 32 21 51

markus.neumann@saleslearning.de
www.saleslearning.de