

Verkaufsmaximierung durch Cross- und Up-Selling!

4 - 8 PERSONEN, 1 TAG , VOR ORT

Mit dem intensiven Training «Cross- und Up-Selling» zeigen wir euch, wie ihr mit diesen bewährten Strategien euren Verkauf auf die Überholspur bringt. Lasst euch von uns in die Geheimnisse des gezielten Verkaufs einweihen und entdeckt, wie ihr mit cleveren Ansätzen und einem frischen Blick auf Kundenbeziehungen eure Umsätze in neue Dimensionen katapultieren könnt. Seid ihr bereit, eure Verkaufsexpertise zu revolutionieren?

CHF4'900.-

[Training buchen](#)

Das Ziel

Als Team werdet ihr:

- die Unterschiede zwischen Cross- und Upselling verstehen.
- die Methoden und Techniken des Cross- und Upselling kennenlernen und diese im Kundengespräch anwenden können.
- das Wissen über die Psychologie des Kaufverhaltens nutzen, um positive Entscheidungen beim Kunden herbeizuführen.
- in der Lage sein, Cross- und Upselling nahtlos in den Vertriebsprozess zu integrieren, um den Mehrwert für Kunden zu maximieren und gleichzeitig den Umsatz zu steigern.
- in der Lage sein, präzise Kundenbilder zu erstellen, um gezielt Cross- und Upselling-Chancen zu identifizieren.

Der Inhalt

- **Ein Grundverständnis für Upselling und Cross-Selling aufbauen:** Ihr werdet die Konzepte verstehen, ihre Bedeutung für Umsatzsteigerung erkennen und die Unterschiede zwischen ihnen klar erfassen.
- **Die Psychologie des Kaufverhaltens nutzen:** Ihr werdet tiefer in die psychologischen Faktoren eintauchen, die Kaufentscheidungen beeinflussen, und lernen, wie ihr dieses Wissen geschickt in Upselling- und Cross-Selling-Strategien einbringen könnt.
- **Praktische Fähigkeiten für erfolgreiches Upselling und Cross-Selling entwickeln:** Ihr werdet verschiedene Upselling- und Cross-Selling-Techniken erlernen, praxisorientierte Ansätze zur Identifizierung von Chancen entwickeln und eure Kommunikationsfähigkeiten schärfen, um erfolgreichere Verkaufsgespräche zu führen.

Deine Benefits

Hier sind **die fünf besten Benefits** aus diesem Beat für dich und dein Team:

- **Tiefgreifendes Verständnis:** Ihr werdet ein umfassendes Verständnis von Upselling und Cross-Selling erlangen, das euch dabei unterstützt, eure Verkaufsstrategien zu optimieren.
- **Psychologisches Know-how:** Ihr werdet Einblicke in die Psychologie des Kaufverhaltens erhalten, um eure Kommunikation gezielt auf Kundenbedürfnisse auszurichten und Entscheidungen zu beeinflussen.
- **Stärkung der Verkaufskompetenz:** Ihr werdet praktische Fähigkeiten entwickeln, um erfolgreiches Upselling und Cross-Selling umzusetzen, was eure Verkaufsperformance signifikant verbessern wird.
- **Umsatzsteigerung:** Durch die erlernten Strategien werdet ihr in der Lage sein, euren Umsatz zu steigern, indem ihr

gezielt zusätzliche Produkte und Dienstleistungen anbietet.

- **Nahtlose Integration:** Ihr werdet lernen, wie ihr Upselling und Cross-Selling nahtlos in eure Vertriebsprozesse einbinden könnt, um einen nachhaltigen Mehrwert für eure Kunden zu schaffen und gleichzeitig euren Geschäftserfolg zu maximieren.

Deine Coaches

<https://kmu-beats.ch/angebote/verkaufsmaximierung-durch-cross-und-up-selling/>

PDF exportiert am 16.09.2024 11:10

© 2024 Skills Beats GmbH