

FIT4SALES

by BejaGo

Ihr persönlicher Fitnesscoach für
die effektive Kaltakquise



bejago

B2B SALES SERVICES

Das Erfolgsrezept

Side-by-side statt Verkaufstheorie

Unsere Personal Trainer begleiten Sie und ihre Vertriebsmannschaft direkt im vertrieblichen Alltag. Durch das direkte Feedback erleben Sie schnell und unmittelbar die Effekte des Trainings.

Durch die Zusammenarbeit im Alltag schaffen wir eine Entwicklung von vorhandenen Stärken und Potenzialen.

Dabei ist es egal, ob Sie bereits über Vertriebs-erfahrung verfügen. Wir nehmen Ihnen die Scheu vor der telefonischen Kaltakquise durch unser individuelles Einzeltraining.



Der Erfolgsfaktor

Pragmatische Tipps statt alltagsfremder Theorie

Verkäufer Schulungen und Verkaufsseminare gibt es wie Sand am Meer.

Doch wie transferiert man das dort Gelernte in den Alltag und wie weit passen die theoretischen Ansätze tatsächlich zum eigenen Geschäftsmodell und zur eigenen Persönlichkeit?

Unsere Trainer geben ganz konkrete Tipps und unterstützen Sie bei der sofortigen Umsetzung in Ihrem Alltag und in Ihrer Arbeitsumgebung.



Die Argumentation

Stärke und Selbstvertrauen

Wie erreichen Sie die richtigen Ansprechpartner und mit welchen Tricks und Argumenten bauen Sie Beziehungen auf oder erreichen Abschlüsse? Wie finden Sie den Bedarf und die richtigen Kontaktdaten?

Die Grundlagen

Strategie und Technik

Identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken und die Stärke Ihres Angebots als Grundlage für einen erfolgreichen Vertrieb und das geeignete Auftreten gegenüber Ihren Kunden.



FIT4SALES ist ihr
persönliches Trainings-
programm für die
erfolgreiche Kaltakquise.

Die Erfolgsfaktoren


Ausdauer und Willenskraft

Wiedervorlagen und Beharrlichkeit – aber respektvoll. Das sind die wesentlichen Faktoren erfolgreichen telefonischen Vertriebs.

Das Vorgehen

Ziele und Fokussierung

Abschlüsse, Termine oder Leads. Formulieren Sie die Ziele für ihre telefonische Akquisition und passen Sie ihr Vorgehen auf das Ziel an.



Mit **FIT4SALES** finden Sie immer flexibel die richtige Strategie für Ihren Erfolg.

Die Trainerin

Bettina Boos



Studium der Kommunikationswissenschaft. Seit über 20 Jahren tätig im Bereich Customer Care und Vertrieb. Seit 2003 Inhaberin "Bejago Sales Service"

"Durch meine spezielle Training on the job - Methode erzielen meine Kunden schnelle Ergebnisse mit steiler Lernkurve. Besonderer Focus liegt dabei auf der individuellen Betreuung des einzelnen Mitarbeiters."

Der Kontakt

Ich freue mich auf Ihre Anfrage

BeJaGo

Bettina Boos

Hattinger Strasse 107 58332 Schwelm

Telefon: 00 49 (0) 2336 915 958 0

Telefax: 00 49 (0) 2336 915 958 9

Internet: <https://www.bejago.de>

Email: bettina.boos@bejago.de

