

Bestellung Jahres-Abonnement

14-tägliche WeckRufe“ (26 Ausgaben für 500 € pro Jahr)

Bitte ausfüllen und mailen an: fjk@kuehle-personalentwicklung.de

Ihr Weckrufe-Abonnement läuft unbefristet; es verlängert sich automatisch nach 12 Monaten um weitere 12 Monate. Das Abonnement umfasst jeweils 24 Hefte pro Jahr, d.s. 2 Weckrufe pro Monat in PDF-Format. Rechnungslegung erfolgt jeweils 12 Monate im Voraus. Die Auswahl der u.a. Themen kann flexibel gehandhabt werden. Das Abonnement kann jederzeit gekündigt werden; eine rückwirkende Kündigung der bereits bezahlten 24 Hefte ist ausgeschlossen. Die PDF-Lizenz gilt ausschließlich pro berechnete Firma. Es hat sich als nützlich erwiesen, die Themen der WeckRufe mit den Verkäufern in begleitenden Online-Talks, Workshops oder Kurzseminaren zu besprechen und zu vertiefen. Alle Copyrights liegen bei Franz J. Kühle. Preise zzgl. MwSt.

Firma _____ Name _____
 Straße _____ E-Mail _____
 PLZ / Ort _____ Telefon _____
 Datum _____ Unterschrift _____

Themen-Übersicht

- Eigenschaften erfolgreicher Verkäufer
- Persönliche Produktivitätssteigerungen
- Mehr Kostensensibilisierung
- Qualitativer Fleiß
- Strategie: Zielgruppen segmentieren
- Controllingprogramm für Verkäufer
- Keep it small and simple
- Strategie: Zielgruppensegmente
- Die richtigen Prioritäten
- Weiterbildung ist Dauerauftrag
- Erfolgsfaktor: Verkäuferwissen
- Verkaufsgespräch: Einsatz v. Fallbeispielen
- Wichtigkeit persönlicher Beziehungspflege
- Vorgehensweise Lead-Generierung
- Beziehungspflege zu A-Kunden + A-Firmen
- Jahresplanung
- Professionelles Angebots-Management
- Kunden-Reaktivierungs-Aktion
- Offensiver Verkauf von Bedarfsartikeln
- Umsatzrückgänge stoppen
- Umsatzpotential: offene Angebote
- Neukundengewinnung als Dauerauftrag
- Häufigste Fehler im Innendienst
- Mehr Produktivität i. Telefon-Marketing
- Problem: Kuschelecke Außendienst
- Häufigste Fehler (Außendienst)
- Checkliste: Tourenoptimierung
- Kalter Besuch - Nicht angetroffen
- Hohe Kunst kalter Besuche (1)
- Hohe Kunst kalter Besuche (2)
- Effizienz im Außendienst
- Kuschelecke „Außendienst“
- Kosten-Minimierung von Besuchstouren
- Mobiles Büro
- Mehr dialogische Verkaufsgespräche
- Effizienter Vertriebs-Innendienst
- Messebesuche sinnvoll nutzen
- Umsatzpotenzial offener Angebote
- Erfolgsfaktor: Firmen-/Bedarfsprofil (1)
- Erfolgsfaktor: Firmen-/ Bedarfsprofil (2)
- Preisgespräche erfolgreich führen (1)
- Reaktivierung inaktiver Kunden (1)
- Umsatzrückgänge stoppen
- Der Erstkontakt
- Stringenter Gesprächsleitfaden
- Imagefaktor Sauberkeit
- Neukundengewinnung (1)
- Neukundengewinnung (2)
- Neukundengewinnung - Telefonphase
- Erfolgsfaktor: Ordnung und Sauberkeit
- Erfolgsfaktor: Fleiß
- Erfolgsfaktor: Arbeitsethos
- Verhalten am Telefon (1)
- Verhalten am Telefon (2)
- Fehlersuche im Telefon-Marketing