

Executive Selling Advanced 2015 - Feedback...

Was nehme ich für meine
 1. Albert mit?
 2. Hans
 3. S.

- * Buying Ctr.
- * Win/Win
- * Identif. GP.
- * GSF => wie anprechen.
- * Positionierungen?
- * "direkte" Ansprache?
- * "verinnerlichen" / Kol. lesen?
- * Berater vs VK
- * mit der Branche beschäftigen.
- * MAM-Prinzip.
- * Weichmacher weglassen?

Besonders gut hat mir gefallen ...

Buying Center / USPs / SalesStory

Besonders gut hat mir gefallen ...

Bsp / Einblicke wie sich der Markt
 in Zukunft verändern wird

Besonders gut hat mir gefallen ...

- Visionen für den Kunden
 - Strategie u. Abschluss technik

Besonders gut hat mir gefallen ...

Kundenbetrachtung ^{nach} ~~der~~ Branchen
 Lösung statt Produkte

Besonders gut hat mir gefallen ...

erken viele praktische Beispiele aus
 vielen Jahre Erfahrung!

Besonders gut hat mir gefallen ...

Erfahrungstipps des Trainers

Besonders gut hat mir gefallen ...

Qualifizierungsfragen, Strategie des Vorgehen

Besonders gut hat mir gefallen ...

sehr gute Schulung!

Besonders gut hat mir gefallen ...

Praxisnah

Besonders gut hat mir gefallen ...

Praxis bezogene Beispiele, Toolbox für den Vertrieb
 Strategischer Umgang im Vertrieb, Clusterng Ude. / Projekte

Besonders gut hat mir gefallen ...

Praxisnähe; Klarheit; Einfachheit

Meine Verbesserungsvorschläge:

Vorschlag: So ein interessantes Thema braucht mehr Zeit,
 2 Tage wären besser