

## **Agenda**

### **Vertriebliche Exzellenz im Stadt- und Gemeindewerk**

1. Vorstellung Dozent und Teilnehmer
2. Erwartungen der Teilnehmer
3. Eigene Person – Persönlichkeitsprofil, Stärken
4. Eigenes Produkt / Unternehmen – Stärken, Markenkern, Alleinstellung (sog. USP)
5. Termine erhalten – vorbereiten – gestalten, auch bei digitalen Formaten
6. Hinweise zum Umgang mit sog. schwierigen Kunden
7. Fragen als zentrales Mittel
8. Einwänden begegnen und Nutzen argumentieren
9. Schreckgespenst Preis?
10. Zum Abschluss kommen
11. Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss - After Sales und Beschwerden
12. Feedback und persönliche Zielableitung