

VOM VERKÄUFER ZUM TRUSTED ADVISOR IM KUNDENKONTAKT

**VERTRAUEN GEWINNEN.
MEHRWERT SCHAFFEN.
BEZIEHUNGEN VERTIEFEN.**

Dieses 3-Tages-Training vermittelt, wie Sie vom Verkäufer zum Trusted Advisor werden und Kunden mit echter Beratung, relevanten Impulsen und nachhaltigem Mehrwert begeistern.



3-TAGES-TRAINING



ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeitende, Key Account Manager, Consultants und alle, die Kundenbeziehungen auf einer höheren Ebene aufbauen und gestalten möchten.



LERNZIELE

Die Teilnehmenden ...

- ✓ verstehen die Rolle und Haltung eines Trusted Advisors.
- ✓ bauen tiefere und vertrauensbasierte Kundenbeziehungen auf.
- ✓ identifizieren echte Kundenbedürfnisse und beraten lösungsorientiert.
- ✓ liefern relevante Impulse und schaffen echten Mehrwert.
- ✓ kommunizieren auf Augenhöhe und stärken ihre Glaubwürdigkeit.
- ✓ positionieren sich langfristig als unverzichtbarer Ansprechpartner.

THEMENÜBERSICHT



Von der Produktorientierung zur Kundenorientierung



Vertrauen aufbauen und Glaubwürdigkeit stärken



Bedürfnisse erkennen, verstehen und in Mehrwert übersetzen



Beraten statt verkaufen: Lösungsorientierte Gesprächsführung



Relevante Impulse geben und Perspektiven erweitern



Langfristige Beziehungen entwickeln und pflegen



Die eigene Positionierung als Trusted Advisor schärfen



Kunden kaufen nicht, was Sie tun.
Sie kaufen, warum Sie es tun und
welchen Unterschied Sie machen.



**SALES & SERVICE
EXCELLENCE ACADEMY**
by FinOptima



METHODIK

Impulsvorträge, Best Practice, Gruppenarbeiten,
Praxisfälle, Reflexion, Feedback und Aktionsplanung.