

B2B ValueSelling Discovery Workshop

Kundennutzen erfolgreich verkaufen



Ihre Vertriebsziele sind ambitioniert und fordern verstärkten Einsatz?

In Ihrem Marktsegment drohen Preiserosion und oder Marktanteilsverluste?

Ihre Neukundenquote geht zurück und Sie suchen nach frischen Vertriebsideen?

Wenn auch Sie nur bei einer dieser Fragen überlegen, dann sollten Sie ValueSelling kennen lernen. ValueSelling Framework® ist ein überzeugendes Vertriebskonzept, das Sie und Ihr Vertriebsteam nachhaltig bei der Erreichung von ambitionierten Vertriebszielen unterstützt.

Profitieren Sie von unserem eintägigen ValueSelling Discovery Workshop

- Entwickeln Sie aus technischen Dialogen überzeugende Verkaufsgespräche.
- Pushen Sie Ihre Verkaufschancen und verkaufen Sie echte Mehrwerte.
- Steigern Sie Ihre Vertriebsergebnisse und verkaufen Sie von Mensch zu Mensch.
- Integrieren Sie bewährte ValueSelling Techniken in ihr Tagesgeschäft.
- Profitieren Sie von diesem attraktiven Kennenlernangebot und starten Sie durch

Wenn Sie im B2B erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen verkaufen, dann ist dieser ValueSelling Discovery Workshop für Sie genau das Richtige.

Teilnehmer von ValueSelling Programmen erreichen in kürzester Zeit nachweisbar signifikant bessere Vertriebsergebnisse:

- Verdoppeln der identifizierten Vertriebsdeals
- Fokussieren auf Erfolg versprechende Deals
- Verkürzen der Vertriebszyklen um bis zu 30%
- Steigern der Ø Vertriebsdeals um bis zu 60%
- Forcieren der Differenzierung durch Mehrwert

Termin:

**Dienstag 20. März 2018
Start 9:30 bis 17:30 Uhr
und**

**Dienstag 16. Oktober 2018
Start 8:30 bis 16:30 Uhr**

**Veranstaltungsort
Hannover**

Profitieren auch Sie von ValueSelling als dem weltweit erfolgreichen Anbieter für margenstarke B2B Vertriebskonzepte.

Alle Teilnehmerunterlagen und eLearning Programme sind in deutscher Sprache.

Tagungsgetränke und Mittagsimbiss sind in der Tagungspauschale enthalten.

Ihr Investment für den ValueSelling Discovery Workshop beträgt 1.690€ zzgl. UmsSt. und beinhaltet neben den Tagungsgetränken und jeweils einem Mittagsimbiss folgende Einzelleistungen



- eValueSelling Grundlagen eLearning Kurs



- Zwei Tage ValueSelling Discovery Workshop mit umfassenden Workbook



6-Wochen persönliches ValueSelling® Auffrischungsprogramm



- Zwei 1-zu-1 Coaching Sitzungen per Telefon / Skype

Ihr Vertriebsexperte



Harald Weber
Managing Partner
Deutschland

Seit 1996 ist Harald Weber Gründer und Inhaber von b2b Marketing, eine Beratungsfirma mit Schwerpunkt Optimierung von Vertriebskonzepten und Vertriebsprozessen, als Vertriebsexperte aktiv.

Über die letzten 20 Jahre hat er Tausende von Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing und Vertrieb unterstützt. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Training, Coaching und Consulting rund um die Themenfelder b2b Marketing und b2b Vertrieb in den Branchen IT, Maschinenbau und professionelle Dienstleistungen.

Über ValueSelling

ValueSelling Associates mit Hauptsitz in Rancho Santa Fe (USA/Kalifornien) ist Entwickler und Lizenzgeber des ValueSelling Framework®. ValueSelling wird als Vertriebsmethodik weltweit von erfolgreichen Vertriebsfirmen eingesetzt und erfolgreich für die nachhaltige Verbesserung der Vertriebsergebnisse genutzt. Auf diesem Weg hat ValueSelling Associates seit 1991 Tausende Workshop Teilnehmer erfolgreich bei Veränderungsprozessen unterstützt. Viele erfolgreiche Beispiele zeigen, dass durch den Einsatz von ValueSelling in der Folge die Produktivität in Marketing und Vertrieb signifikant gestiegen ist. Zusätzlich konnten häufig bessere Forcasts realisiert und die Vertriebszyklen teils drastisch verkürzt werden. Mit maßgeschneiderten Programmen für FORTUNE 1000-Firmen, internationale Unternehmen und innovative Anbieter von beratungsintensive Dienstleistungen und Produkten liefert ValueSelling schnelle und messbar bessere Vertriebsergebnisse.

ValueSelling verbessert Ihre Vertriebsergebnisse durch

- **Werkzeuge für psychologisch fundierte Verkaufsgespräche**
- **wirksame reproduzierbare Erfolgsstrategien**
- **nachhaltig vorteilhafte Verbesserungsprozesse.**

Neugierig? Dann melden Sie sich gleich auf folgender Internetseite an unter

www.b2bvalueselling.com/valueselling-discovery-workshop.

B2B ValueSelling – Vertriebsexperten für ValueSelling

Ansprechpartner: Harald Weber
Rodenberger Allee 16
Telefon: +49.5723.9898.606
eMail: mail@b2bvalueselling.com

31542 Bad Nenndorf

www.b2bvalueselling.com

