

Vertriebsorientiertes Online-Training

Der „Druck im Kessel“ nimmt jeden Tag zu.
Für Hersteller. Für Produkte. Für Marken.
Und für deren Verkäufer. Verantwortlich dafür
ist der globalisierte Wettbewerb, immer komplexere
Produkte mit immer kürzeren Lebenszyklen und gut informierte Kunden, die genau wissen, was sie wollen bzw. nicht wollen.

Verkaufsprofis, die in dieser Situation erfolgreich arbeiten müssen, benötigen Werkzeuge, die ihren Know-how Vorsprung erhalten und ausbauen helfen. Unsere Antwort: eLearning zur Entwicklung und Qualifizierung der Vertriebsstrukturen. Praxisorientierte Online-Trainings sorgen für exzellentes Produkt Know-how, liefern wichtige Verkaufsargumente und fungieren als strategisches Vertriebsinstrument – häufig noch bevor das Produkt im Markt verfügbar ist.

Doch auch für Kunden und Konsumenten ist Online-Training ein erfolgreiches Instrument für bessere Kundenbetreuung und mehr Kundenbindung – und damit indirekt vertriebsunterstützend. Warum? Ganz einfach: Kunden, die sich bestens informiert fühlen, haben mehr Vertrauen in Produkt, Dienstleistung und Marke. Vertrauen, das sich in barer Münze auszahlt: Reduziert sich doch der Aufwand, den Kunden immer wieder neu überzeugen zu müssen. Willkommener Zusatzeffekt: Zufriedene Kunden werden zu Botschaftern der Marke. Dies haben wir bereits für viele Auftraggeber erfolgreich realisiert.

Digital Sales and Brand Specialists GmbH
www.bb-k.com

Office Berlin
Milastraße 2
10437 Berlin, Germany
T +49 (0) 30 47 37 26 9 - 0
F +49 (0) 30 47 37 26 9 - 99

Office Ludwigsburg
Rheinlandstr. 11
71636 Ludwigsburg, Germany
T +49 (0) 71 41 64 38 6 - 0
F +49 (0) 71 41 64 38 6 - 66

Office Oberhausen
Essener Str. 5
46047 Oberhausen, Germany
T +49 (0) 208 85 05 89 - 0
F +49 (0) 208 85 05 89 - 9