

Cross-Selling

Andere Kunden interessieren sich für ...



CROSS-SELLING



Im Cross-Selling-Gedanken bieten Sie Ihrem bestehenden Kunden passende und ergänzende Produkte oder Dienstleistungen an. Mit der Cross-Selling-Idee stärken Sie die Kundenbeziehung und steigern die Umsätze in anderen Kategorien.

ZIELGRUPPE

Sie sind Mitarbeiter*in im Kundenservice, Sales-Team oder im Vertriebsinnendienst. Ihren Kunden bieten Sie in ein- und ausgehenden Telefonaten ergänzende Produkte/Leistungen erfolgreich an. Gerne möchte Sie in einem kompakten Training erfahren, mit welchen einfachen Strategien das Cross-Selling optimiert werden kann.

ÜBERBLICK

Cross-Selling bieten wir Ihnen als Training oder Coaching an, weil es in Kundengesprächen häufig vergessen wird. Sie erfahren, wann Sie den Cross-Selling-Gedanken aufgreifen und wie Sie die optimale Brücke dazu bauen. Damit steigern Sie nachhaltig Ihre Umsätze.



**DIESES TRAINING WIRD
ALS PRÄSENZ- UND ONLINE-
TRAINING ANGEBOTEN.**

www.debkonplus.de | kontakt@debkonplus.de
Hanns-Martin-Schleyer-Straße 34 • Haus 1 • D-47877 Willich
Tel. +49 (0) 2154 816 95-60

LinkedIn

XING

Cross-Selling

Andere Kunden interessierten sich für ...



SCHWERPUNKTE

- Meine persönliche Ein-/Aufstellung zum Cross-Selling
- Erfolgreiche Strategien und die Fehlversuche
- Was die Beziehungsebene im Cross-Selling ausmacht
- Was ich von Absagen lernen kann
- Schritt für Schritt: Die Kleinigkeiten für den Erfolg

IHR NUTZEN

Sie lernen,

- wie Sie sich für diese Aufgabe motivieren
- zu welchem Zeitpunkt Sie mit einem Kreuz-Verkauf einsteigen
- welche typischen Aussagen Sie erwarten können und
- warum Selbstverständlichkeit ein Verkaufsargument ist

TRAININGSINHALTE

Diese Themen werden häufig von unseren Kunden*innen gewünscht. Sprechen Sie uns bitte an, wenn ein Aspekt ergänzt werden sollte.

Cross-Selling: Bedeutung und Begriff

- Kurze Klärung der Begrifflichkeiten: Cross- und Up-Selling
- Was sagen meine inneren Stimmen zum Thema?
- Wie erfolgreich bin ich bisher? Welche Erfahrungen habe ich gemacht?
- Gibt es Strategien, mit denen ich noch nie erfolgreich war? Warum?
- Welche persönliche Strategie habe ich bisher entwickelt?
- Welche Vorteile, aber auch Nachteile sehe ich im Cross-Selling?

Das Kundengespräch mit Kreuz-Verkauf

- Warum eine Strategie immer mit einem *schriftlichen* Drehbuch startet
- Woran erkenne ich die optimale Zielgruppe für den Cross-Selling-Gedanken?
- Ziehen wir zunächst die Brille des Kunden auf. Was bewegt ihn in diesem Gespräch?
- Was ist das Hauptziel, das Optimalziel, Ihr Alternativziel? Und was könnte das Muss-Ziel sein?
- Wie binde ich die Cross-Selling-Strategie in meinen Gesprächsverlauf ein?
- Mit welchen Hindernissen rechnen Sie? Wie wollen Sie damit umgehen?

Die Beziehung zu meinem Kunden

- Wann beginnt die Phase Cross-Selling?
- Der Kunde zögert mit der Entscheidung – wie verhalte ich mich?
- Mein Kunde reagiert verärgert auf den Zusatzverkauf. Was nun?
- Wie Sie argumentieren und nicht rechtfertigen

Schritt für Schritt:
Die Kleinigkeiten
für den Erfolg

WIE ERFOLGREICH BIN ICH BISHER?

Offene Trainings in Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Darmstadt · Dresden · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Ingolstadt · Kaiserslautern · Karlsruhe · Kassel · Kiel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Offenbach am Main · Regensburg · Stuttgart · Ulm · Weil am Rhein · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg

Niederlande: Amsterdam **Österreich:** Graz · Linz · Salzburg · Wien **Schweiz:** Bern · Zürich