



Schneller
Vertriebserfolg
mit dem

S | A | R | O
Personal E-Trainer

Nutzen Sie jetzt
das Videotraining
des digitalen
Zeitalters!

INNOVATIONSPREIS-IT

BEST OF 2016

initiative
mittelstand

E-LEARNING



T|O|P
MANAGEMENTBERATUNG
Menschen machen den Unterschied



S | A | R | O
PERSONAL E-TRAINER

Das Videotraining des Internetzeitalters

Vertriebserfolg durch Gesprächskompetenz

Vertriebserfolg

Die Qualität des Gesprächsauftritts von Außendienstmitarbeitern ist für den Vertriebserfolg entscheidend. Der **S | A | R | O Personal E-Trainer** bietet eine innovative und derzeit einzigartige Chance, die vertriebliche Gesprächskompetenz Ihrer Mitarbeiter gezielt zu entwickeln.

Gesprächskompetenz

Der Einsatz des **S | A | R | O Personal E-Trainers** empfiehlt sich, um

- die Verhandlungssicherheit Ihrer Außendienstmitarbeiter zu stärken
- die Produktnutzen-Argumentation Ihrer Produkte zu trainieren
- die Gesprächskompetenz schnell der aktuellen Vertriebsstrategie anzupassen
- den routinierten Umgang mit Einwänden und Vorwänden sicher zu stellen

Gesprächstraining

Mit dem **S | A | R | O Personal E-Trainer** werden intensive Gesprächstrainings wirtschaftlich durchführbar. Der Vertriebsmitarbeiter kann kontinuierlich und flexibel trainieren. So sparen Sie:

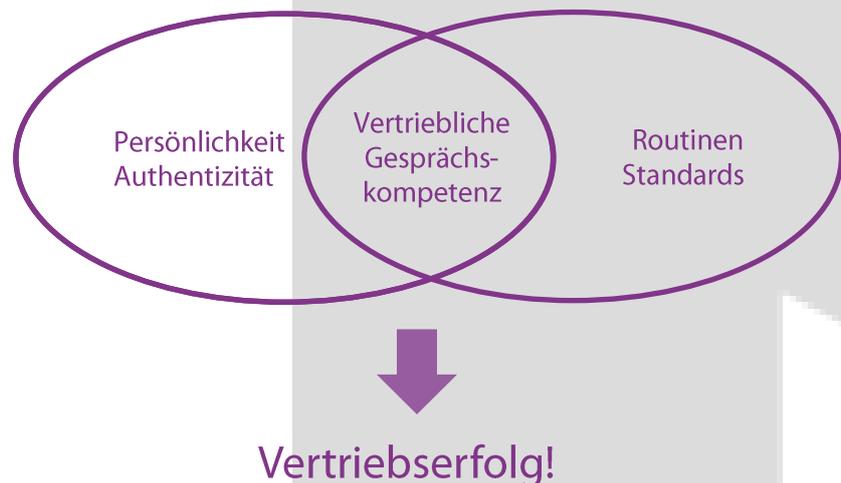
- Tagungs- und Reisekosten
- Trainerkosten

und gewinnen zugleich kostbare „Praxiseinsatztage“ des Vertriebsmitarbeiters.

Das Video-Training des digitalen Zeitalters

Individuelles Training

Der **S|A|R|O Personal E-Trainer** ermöglicht, Gesprächsroutinen, die für den Erfolg in vertrieblichen Gesprächssituationen entscheidend sind, individuell im Web zu trainieren. Der Trainierende wird mit einer Gesprächsaufgabe konfrontiert. Er spricht in die Webcam und kann das Resultat anschließend betrachten und bewerten. Erkannte Verbesserungspotentiale können sofort erprobt werden. Zusammenhängende Trainingsaufgaben werden in praxisnahen Szenarien präsentiert.



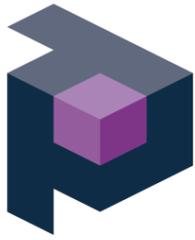
Einsatzbereiche

Der **S|A|R|O Personal E-Trainer** ermöglicht das Training aller Phasen eines professionellen Gesprächs:

- Produktpräsentationen und spezielle Angebote
- Ein- und Vorwandbehandlung
- Gesprächseröffnungen
- Professionelle Vorstellung und Firmenpräsentation im Erstkontakt
- Vertrieblichen Abschlusstechniken
- Gesprächsabschluss

Kundenindividuelles Training

Unternehmensspezifische Vertriebstrainings können einfach und schnell erstellt werden. Der Trainierende benötigt nur Internetzugang und Webcam.



S | A | R | O
PERSONAL E-TRAINER
Das Videotraining des Internetzeitalters

Wann werden Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter mit dem **S | A | R | O Personal E-Trainer** unterstützen?

Rufen Sie uns an unter +49 2234 20 22 970
oder schreiben Sie eine E-Mail an info@top-managementberatung.de.
Gerne sprechen wir mit Ihnen darüber, wie Sie mit gezielten Trainings Ihren
Vertriebserfolg steigern!



„Das ausgezeichnete Produkt hat die Jury überzeugt und gehört zur Spitzengruppe des diesjährigen INNOVATIONSPREIS-IT. Die Initiative Mittelstand kürt damit besonders innovative Lösungen die mittelständische Unternehmen fit für eine erfolgreiche digitale Zukunft machen. Schirmherr des INNOVATIONSPREIS-IT 2016 ist die TÜV Informationstechnik GmbH.“

TOP Managementberatung GmbH

Augustinusstraße 11c • 50226 Frechen • Tel. +49 2234 202 297 0 • Fax. +49 2234 967 961 9
info@top-managementberatung.de • www.top-managementberatung.de
Vertretungsberechtigter Geschäftsführer: Bruno Rommert
Handelsregister Köln HRB 59612 • Umsatzsteuer-ID DE253288681