SalesFactory®

Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Mehr Gewinn.

Zusatzverkäufe mit Kundenbindungseffekt im After Sales – auch per E-Learning

Servicetechniker haben einen besonderen Status bei Kunden. Sie werden nicht als Verkäufer, sondern als Garant für funktionierende Maschinen und Anlagen wahrgenommen. Das Vertrauensverhältnis ist dadurch sehr hoch.

Wie kann man dies seriös und vertrauensvoll für **Cross-Selling nutzen**? Wie schafft man die schmale Gratwanderung, den Servicetechniker nicht zum "Verkaufen" zu zwingen?

Mit gezielter Vorbereitung und gut überlegten Dialogen eines strukturierten Bedarfsgespräches, mit den richtigen Fragestellungen und Analysen kommt man ans Ziel. Immer im Auge, dass **der Kunde im Zentrum des Tuns steht**, und er auch über diese Zusatzverkäufe einen Mehrwert hat.

Damit sind im After Sales Bereich **bis zu 25 % Mehrumsatz möglich** und die Kunden freuen sich über die nutzenbringende Beratung.

Mit einem E-Learning Kurs oder mit Präsenztrainings gibt es einfache und rasche Handlungsanleitungen mit verschiedenen Fallbeispielen.

SalesFactory GmbH mit Sitz in Wels spricht seit mehr als 15 Jahren die Sprache des Anlagen- und Maschinenbaus. Das **Trainings- und Beratungsinstitut** agiert international in Kooperation mit weltweit ca. 200 zertifizierten Trainern.

Besonders herausragend: das Unternehmen ist einziger Lizenzpartner von SalesPerformance Int., USA - „Solution Selling 2.0 – Lösungsorientierter Verkauf“ im deutschsprachigen Raum.

SalesFactory GmbH stellt sich als zukunftsorientiertes Unternehmen den Ansprüchen der modernen Weiterbildungslandschaft. Die Kombination von Präsenztrainings und E-Learnings bringt den Kunden den wesentlichen Vorteil mit einem ganzheitlichen Anbieter in der Wissensvermittlung zusammenzuarbeiten.

Nähere Informationen erhalten Sie gerne auf:

www.salesfactory.at oder unter office@salesfactory.at