

Ergebnisbesprechung und Ausblick

Zielerreichungsgespräche mit den Verkäufern und FV
Anhand der Aktivitätenpläne

FV-Abschluss-Briefing

Steuerungsgespräche tel. durch Trainer

4 Verkäufergruppen:
Seminarblock 3: je 1 Tag

Preisverhandlung

4 Verkäufergruppen:
Seminarblock 2: je 1 Tag

- Präsentation mit Pfiff
- Abschluss-Techniken und
- Einwände behandeln

Steuerungsgespräche tel. durch Trainer

FV-Ausbildung 2

- Seminarrückkehrgespräche
- Frühbesprechungen
- Nachhalten, Weiterentwickeln

4 Verkäufergruppen:
Seminarblock 1: je 1 Tag

- Ansprache, Wünsche erfragen
- Abschluss-Techniken
- Joker-System

Umsetzung in der Ausstellung und Steuerung durch Monitoring-System nach jedem Ausbildungsschritt

Steuerungsgespräche tel. durch Trainer

FV-Ausbildung 1

- Joker-System, Monitoring,
- Kurztraining, Lagebesprechung

Zielsetzungsgespräche mit den Verkäufern

FV-Start-Briefing

- Zielsetzungsgespräche
- Einstimmen der Verkäufer

Zielsetzungsgespräche mit den FV

FV-Vorbereitung

- Selbststudium: Projektablauf

Kick-Off
Veranstaltung

Initial-Workshop
mit der
Geschäftsführung

- Ablauf und konkrete Inhalte der Maßnahme wurden definiert.
- Messbare Ziele und Qualitäts-Management wurden definiert.