

Veronika Vehr

Die Expertin für Erfolg

erfahren – erprobt – erfolgreich

Cross Selling und Up Selling - der Weg mit Leichtigkeit zu mehr Umsatz

Wie viel Potenzial schlummert in Ihnen und Ihren Kunden?

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie wichtig es für Ihre Kunden sein kann, durch weitere Produkte Ihr gekauftes Produkt zu veredeln?

... und ganz nebenbei steigern Sie auch mit Leichtigkeit Ihre Umsätze und Ihre Kunden werden Sie als aufmerksamen Berater schätzen.

Welches Bild taucht dabei in Ihrem Kopf auf?

Ihr Nutzen:

Wenn Sie Ihre Beratungskompetenz erweitern und viele Ideen zur sofortigen Umsetzung in Ihrem Alltag erhalten wollen, dann sollten Sie sich für diese Präsentation entscheiden.

Inhalte:

- Was heißt Cross Selling und was heißt Up Selling
- Chancen und Risiken
- Mein Produkt – meine Ideen
- Die richtige Ansprache
- Mein Zielplan

Zeitbedarf: 90 Minuten

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen

- einer Tagung
- eines Führungskräftemeetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff
- einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.



Reiss Profile®
zertifizierter Master who you are

Freude am Erfolg®
[nls]
zertifizierter Master of Marc M. Galal