

T | I | M



WWW.TABOR-MARKETING.at | ☎ +43(0)26 34 . 8600 | @ office@tabor-marketing.at

DER KICK ZUM HÖHENFLUG

**DREI STUFEN ZUM
ERFOLGREICHEN
INVESTITIONSGÜTER
VERKAUF**

Unsere Trainings bauen auf der Basis der Thesen von Williams & Hopkins auf. Die systemischen Eckpfeiler sind: Verzicht auf manipulierende Tiefenpsychologie. Hauptaugenmerk auf fachliche Kompetenz und Ausrichtung des Beratungsprozesses auf den Verkaufsabschluss. Strukturierte Abläufe mit jeweils 3 Grundthesen und einem Ziel, den nachhaltigen Geschäftserfolg.

Wissenschaftliche Hintergründe im methodischen Training unserer Coach's sind NLP und Elemente der sokratischen Gesprächsführung.

Gruppenkompetenz.

Beachtung des begleitendes Umfeldes (Betrieb – Produkt – Kunde).



**WISSENSTRANSFER & TRAINING IM
KOMMUNIKATIONSBEREICH**

TIM SYSTEM 3C

SYSTEM 3C die 3 Stufen zum Verkaufserfolg im Investitionsgüter Segment sind die einfache Synthese von Verkaufstheorie und umsetzbarer Praktik unter Ausschöpfung aller gängigen Hilfsmittel.

Die Besonderheit an unserem System ist die schematische Abfolge von jeweils 3 Thesen aus 3 Grundthesen (Stufen).

Dadurch wird es möglich auch mäßige oder mittelmäßige Verkaufstalente extrem zu motivieren und zu Höchstleistungen zu treiben.

Das System ist einfach erlernbar, es gibt als unsichtbarer Guide einen nie reißenden roten Faden ab!



Es verleiht jeden Verkäufer große Sicherheit, und ermöglicht überdurchschnittliche Verkaufserfolge.

Unsere Tätigkeit bezieht sich primär auf die Optimierung des Verkaufes von Investitionsgüter wie dessen Methodik:

Der Vertrieb und Produktverkauf als Motor für alle Bereiche im Geschäft wird auch den verbleibenden Bereichen Vortrieb verleihen!

Besonderen Wert legen wir auf makellose Rhetorik zum einem - und perfekte Sach- und Produktkenntnisse zum anderen - wie auf den Verzicht von tiefgehender Verkaufspsychologie.

Nur die Glaubwürdigkeit des Verkäufers kann (bei gleicher Ausgangsposition) einen Vorteil gegenüber die Konkurrenten bringen! Der Vorzug dieses, unsres Systems wird von John Naisbitt aber auch vom wohl meistbeachteten deutschen Trendforscher Matthias Horx bestätigt!

SYSTEM 3C

Schematischer Systemaufbau

Berücksichtigt werden alle Faktoren innerhalb und außerhalb des Betriebes im Bezug zu Produkt und Verkauf.

Wesentlich ist, dass vorab jeder Faktor analysiert und berücksichtigt wird.

Erst daraus entsteht dann der dynamische Inhalt unseres Schulungsstoffes.



SYSTEM 3C



Aufbereitung

Die Aufbereitung der Trainings wird individuell, so vorgenommen, dass die 3 wichtigen Komponenten Betrieb, Produkt und Verkaufssituation einbezogen werden.

Ihr Betrieb

Gemeinsam mit Ihrer Marketing- bzw. Vertriebsabteilung wie Geschäftsleitung, aber auch weiteren relevanten Bereichen Ihres Unternehmens wird die Master-Strategie erarbeitet.

Ihr Produkt

Das Produkt wird als wesentlichster Faktor berücksichtigt und löst die primäre Strategie der Verkaufstechnik aus.

Ihre Verkaufswerkzeuge – Verkaufspersonal

Jede Hand, welche am Verkaufsprozess beteiligt ist, wird in die Routine mit einbezogen, so dass die Schulung des eigentlichen Verkaufspersonal das Resultat aller Eigenschaften und Ankerpunkte wird.

