

CORMAX - EINFACH. KONZENTRIERT. NÜTZLICH.

CORMAX heißt für uns, das Zusammenspiel mit dem Kunden als engagierte Partnerschaft zu begreifen, die darauf ausgerichtet ist Wert und Erfolg zu erzeugen. Der Kunde erlebt die Begegnung mit Ihnen als positive und anregende Erfahrung.

Sie verstehen seine Motivation und bringen relevante Themen auf den Punkt. Mit den richtigen Lösungen erzeugen Sie profitable Abschlüsse und dauerhafte Partnerschaften. Das ist die Basis für nachhaltigen Erfolg.

INHALTE

- ◆ Kontakt aufbauen: Vertrauen aufbauen, Kompetenz vermitteln, Wirkliches Interesse dem Kunden wahrnehmbar machen
- ◆ Situation ermitteln: Themen, Prioritäten und Hintergründe des Kunden sammeln und erforschen
- ◆ Motivation verstehen: Ziele, Motive und Interessen des Kunden herausarbeiten
- ◆ Lösungen überzeugend präsentieren
- ◆ Vereinbarungen treffen und den Abschluß machen
- ◆ Folgetermine vereinbaren und Empfehlungen provozieren
- ◆ Umsetzung planen, unterstützen und sichern

WARUM ES FUNKTIONIERT

- ◆ **EINFACH:** CORMAX ist einfach und klar. Das gibt Orientierung und Sicherheit in der Begegnung mit dem Kunden.
- ◆ **KONZENTRIERT:** CORMAX ist konzentriert auf das Wesentliche: Motivation des Kunden erfassen und Lösungen auf den Punkt bringen.
- ◆ **NÜTZLICH:** CORMAX erzeugt systematisch Lösungen, die über den ursprünglich wahrgenommenen Bedarf hinausgehen.
- ◆ **KOMPETENT:** Persönlichkeiten mit langjähriger Praxis im Training UND mindestens 10 Jahren Erfahrung in Führung und Vertrieb unterstützen Sie bei der kraftvollen Umsetzung.

NUTZEN

- ◆ Sie erzeugen im Ergebnis Abschlüsse mit ertragreichen Konditionen.
- ◆ Sie schöpfen die Potentiale Ihrer Kunden systematisch aus.
- ◆ Sie binden Ihre Kunden an sich und pflegen eine langjährige Partnerschaft.
- ◆ Sie provozieren Weiterempfehlungen.



Eigenes Erfolgsmuster für den Verkauf schaffen:

Strategien auf Basis einer einfachen und tiefen Methodik entwickeln und anwenden können.



Auf den Punkt bringen: Die (wirklich) relevanten Themen des Kunden verstehen und die eigene Argumentation darauf ausrichten können



Systematisch Verkaufschancen eröffnen

die über den ursprünglich wahrgenommenen Bedarf hinausgehen