



SIE HABEN FACHLICH GUTE BERATER AN BORD UND WUNDERN SICH TROTZDEM ZUWEILEN DARÜBER, WIE IHR PRE-SALES-ENGINEER BEIM KUNDEN AGIERT?

ZU FRÜH ÜBER DIE LÖSUNG GEREDET? ZU WENIG FINGERSPITZENGEFÜHL? ANFORDERUNGEN AUFGENOMMEN, ABER DEM KUNDEN NICHTS ZURÜCKGESPIEGELT? IN DIE DEFENSIVE GERATEN? ZU TECHNISCHE PRÄSENTIERT? UNFLEXIBEL REAGIERT?

KLASSISCHE SALES-TRAININGS BERÜCKSICHTIGEN DIE BESONDERHEITEN DER PRE-SALES MITARBEITER OFT GENUG NICHT IN AUSREICHENDEM MASSE. DABEI SIND DIE „PRE-SALER“ ECHTE ROHDIAMANTEN UND BEI KUNDEN OFT GLAUBWÜRDIGER ALS DER VERTRIEB.

MIT UNSEREN MASSGESCHNEIDERTEN PRE-SALES TRAININGS ERHÖHEN SIE DEN WIRKUNGSGRAD IHRER TECHNISCHE BERATER BEIM KUNDEN DURCH VERBESSERTE SOFT SKILLS UND METHODISCHE FÄHIGKEITEN ZUR KUNDEN-, PROBLEMANALYSE UND DEM GEMEINSAMEN LÖSUNGSDESIGN.

UNSERE PRE-SALES 4.0 LÖSUNG ZIELT GENAU DARAUF AB: SIE BEWIRKT BEGEISTERUNG BEI KUNDEN, DIE VON PRE-SALES 4.0 PROFIS BETREUT WERDEN.

UPGRADE TO PRE-SALES 4.0
CONTACT@BEVERMANN-ACADEMY.COM