

## **Betriebswirtschaftlich argumentieren – Kunden überzeugen**

Seminar vermittelt betriebswirtschaftliche Kompetenz für den Vertrieb

**(Freiburg, 6. August 2009) – Der Kampf um Kunden und Marktanteile verlangt längst mehr als bloßes Verkaufstalent und Fachwissen. Es gilt, Kunden mit betriebswirtschaftlichen Fakten und Zusammenhängen zu überzeugen: Was bringt unser Angebot? Wie rechnet es sich für unsere Kunden, wenn sie bei uns kaufen? Und welche wirtschaftlichen Zusammenhänge und Auswirkungen fließen in unsere Kalkulation ein?**

Ein neues Seminar der Haufe Akademie - „BWL-Praxiswissen für den Vertrieb“ - vermittelt Verantwortlichen im Verkaufsmanagement, Vertriebsingenieuren und Key Account Managern die entsprechenden betriebswirtschaftlichen Grundlagen: Wie kann die wirtschaftliche Ausgangssituation des eigenen und des Kundenunternehmens im Hinblick auf Marktgröße, -entwicklung und -wachstum betrachtet werden? Wie wendet man relevante betriebswirtschaftliche Zahlen vertriebsorientiert an? Der Referent Lothar Keite, Experte für Ökonomie und Management, zeigt, wo die notwendigen Daten zu finden sind und welche Aussagefähigkeit Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Break-even, ROI und mehr haben.

Nach dem Seminar können die Teilnehmer in Verkaufsgesprächen solide argumentieren und betriebswirtschaftlich kompetent überzeugen. Sie haben gelernt, Analyseinstrumente einzusetzen und Kalkulationsverfahren anzuwenden, um Preise und Gewinne zu bestimmen. Wichtige Tipps zur Argumentation im Verkaufsgespräch und zum professionellen Management bestehender und neuer Kunden runden das Seminar ab.

Weitere Informationen unter: <http://www.haufe-akademie.de/7805>

### **Pressekontakt:**

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Kerstin Schreck

Tel. 0761 4708-542

Fax 0761 4708-820-542

E-Mail: [pressestelle@haufe-akademie.de](mailto:pressestelle@haufe-akademie.de)

Pressecenter der Haufe Akademie unter <http://www.haufe-akademie.de/presse>