



QUIZMAX

SPIELERISCHE STEIGERUNG DER VERKAUFSKOMPETENZ



MEHR ANSPRUCHSVOLLE VERKAUFSFÄLLE IN KÜRZERER ZEIT GEWINNEN

UNNÖTIGE UND FATALE FEHLER IM VERKAUF VERMEIDEN!



Im anspruchsvollen Produkt-, Service- oder Lösungsverkauf führen meist schon die kleinsten Fehler oder Versäumnisse zu gravierenden Folgen. Wichtige Abschlüsse gehen an den Wettbewerb und das Vertrauen auf Kundenseite geht verloren.

Prime-Competence hat mit "Prime-Selling" eine wirksame Vertriebsmethode geschaffen, mit der die Abschlussquoten signifikant gesteigert werden. Diese Methode, die sich bereits bei vielen Unternehmen bewährt hat kann nun erstmals auch mit dem innovativen Lernsystem "QUIZMAX" spielerisch und nachhaltig in die Vertriebsorganisation implementiert werden.



**MEHR UMSATZ
BESSERE FORECASTS
LOYALERE KUNDEN**



Anstelle zeit- und kostenintensive Trainings besuchen zu müssen, deren Wirkung meist ohnehin nach wenigen Tagen verpufft, beweisen die Teilnehmer im Rahmen eines Kompetenz-Turniers ihre Fähigkeiten in spannenden Wissensduellen und optimieren hierdurch intuitiv sowie automatisch und messbar ihre Fähigkeiten und haben zudem noch eine Menge Spaß dabei. Hierzu stehen mehr als 200 Fragen mit über 800 Antworten, hilfreiche Werkzeuge sowie kostenfreie Lernvideos / Webinare in der virtuellen Akademie zur Verfügung.

Das Turnier kann aus mehreren Spielrunden bestehen und wird durch diverse Trigger unterstützt, um die Motivation / Wirkung und Teilnahme nachhaltig zu fördern.

Am Ende jeder Spielrunde / Turnier werden die Sieger geehrt und erhalten ggf. motivierende Preise. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat und die Vertriebsleitung aussagekräftige Auswertungen

Prime-Selling besteht aus:

- Strukturierte Analyse / Qualifikation des Verkaufsfalls
- Beziehungs-Management / Buying-Center
- Kundennutzen und Wertversprechen
- Verkaufsstrategie und Taktik

Optional:

- Kundenorientierte Kommunikation
- Allgemeines Vertriebswissen
- eMail-Knigge u.v.m

