



Vertriebserfolg statt Umsatzfrust – Erfolgsbooster Stärkenmanagement mit der LIFO[®]-Methode im Vertrieb

Zielsetzung und Nutzen

Die Welt steht Kopf und keiner weiß mehr genau welchem Experten er glauben soll. Viel Unsicherheit gepaart mit Angst und Sorgen greifen um sich und verunsichern Kunden. Familien leisten Höchstleistungen und die Arbeitswelt wechselt von Arbeitsorten wie „HOME“ + „Office“. In diesem Umfeld wird es Jetzt! darauf ankommen mit einem auf ein Stärkenmanagement neu ausgerichteten Vertriebsansatz Kunden zu begeistern oder besser zu überraschen.



Inhalte und Methoden

- Herausforderungen und Erfolgsfaktoren für digitalen Kundenkontakt mit der LIFO[®]-Methode
- Neue kreative digitale Formate des Kundenkontakts mit neuen Tools umsetzen können
- Priorisieren der Erkenntnisse und Ableitung entscheidender Fragestellungen im neuen Umfeld
- Ideenfindung, Prototyping – Methoden und Online-LIFO Stärkenmanagement zur Umsetzung

Format, Dauer und Organisation

- Session 1: Moderierter Online-kreativ-Workshop mit kollegialem Erfahrungsaustausch (5-6 Teilnehmer, Dauer 2,5 Std.)
- Session 2: Individuelles Online-Coaching inkl. Online-Fragebogen mit der LIFO[®]-Methode für persönliches Stärkenmanagement im Vertrieb
- Ideen und Anleitungen für vertriebliche Anwendungen, Verhaltensweisen und Alltagsrituale