



Upselling: Mehr verkaufen durch digitale Fachmedien

**Webinar: 19. März 2015,
11 Uhr, Dauer: 30 Minuten
plus Fragen**

Für (Fach-) Buchhändler und Kundenbetreuer sowie Key Accounter, die mehr über Upselling-Strategien wissen möchten.

ESV-Webinare sind informativ, effektiv und zeitsparend. Sie sind aktiv dabei und können Fragen stellen.



Upselling ist eine wichtige Methode, um ergänzende Umsatzmöglichkeiten auszuloten und zu generieren. Das Webinar zeigt den Weg startend mit einer Potentialanalyse bei Ihren Fachkunden. Es informiert über die Auswahl geeigneter Upselling-Angebote und gibt Tipps, wie Sie Ihre Angebote erfolgreich platzieren.

Anhand praktischer Beispiele können Sie sofort in die Praxis des Upsellings einsteigen: Ob Öffentlicher Dienst, ob Kanzleien oder Unternehmensberatungen – mit Neuerscheinungen und Standardwerken holen Sie das Optimum an Umsatz bei Ihren Fachkunden heraus.

Die Referentin:

Sibylle Böhler informiert regelmäßig über Vorteile digitaler Produkte ergänzend zu gedruckten Medien. Sie zeigt, wie man Fachkunden mit starken Argumenten und praktischen Produkttests überzeugt.

Frau Böhler ist Vertriebs- und Marketingleiterin im Erich Schmidt Verlag, Berlin.

Die Teilnahme ist kostenlos!

Anmeldung erforderlich, da begrenzte Teilnehmerzahl.

Melden Sie sich einfach an per Mail unter Vertrieb@ESVmedien.de, Stichwort »Webinar plus Termin« oder kostenlos aus dem deutschen Festnetz per Telefon unter (0800) 25 00 850.

