

Detailübersicht

VERKAUFSTRAINING:

Noch erfolgreicher neue Kunden akquirieren und ans Unternehmen binden!



Kommunikation ist alles – ganz besonders im Verkauf! Welches sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Gesprächsführung im Erst- und in den Folgekontakten und wie wichtig ist ein persönlicher Verkaufsstil?

In diesem Training werden Sie wichtige Informationen für Ihr Verkaufsgespräch erhalten. Sie durchlaufen alle erfolgskritischen Gesprächsphasen und trainieren zeitgemäße Techniken und Methoden. Alle Trainingsinhalte sind erprobt und werden unmittelbar nach dem Training in Umsetzung gebracht. Dazu erarbeiten Sie mit dem Trainer einen Aktionsplan.

Zielsetzung:

Sie erhalten alle notwendigen Skills und Tools für ein erfolgreiches Akquisitions- und Verkaufsgespräch, Sie können diese erfolgreich anwenden und erweitern Ihren persönlichen Verkaufsstil.

Schwerpunktt Themen im Verkaufstraining:

Neue Kunden gewinnen

- Vorbereitung auf den (telefonischen) Erstkontakt
- Produkt oder Dienstleistung richtig pitchen
- Professionelle Einstiege in den Kundendialog
- Begeisterung erzielen und Wirkung erzeugen

Potenziale ausbauen

- Angebotsvorteile und Kundennutzen richtig vermitteln (Storytelling)
- Beziehungen ausbauen und erfolgreich pflegen
- Rhetorik und Körpersprache professionell einsetzen
- Wettbewerbsüberlegen Angebote präsentieren

Hindernisse überwinden und Closings erzielen

- Kundeneinwände methodisch richtig behandeln
- Nachfass- und Abschlussgespräche professionell gestalten
- Preisverhandlungen erfolgreich gestalten
- Mentale Haltung im Verkauf optimieren

Trainingsgestaltung:

Das Seminar ist zweitägig und als Intensiv-Training angelegt. Ein erfahrener Verkaufstrainer wird Sie in beiden Tagen begleiten und trainieren. Unsere Trainer verfügen über neueste Erkenntnisse aus der Welt des Verkaufs und werden ständig weiterentwickelt.

Sie trainieren an Ihrer praktischen Situation und haben somit einen unmittelbaren Praxisbezug. Ihr persönlicher Verkaufsstil und Ihre Erfahrungen als Vertriebler stehen dabei im Mittelpunkt.

Am Ende des Trainings erarbeiten Sie unter Anleitung einen konkreten Aktionsplan, der Ihnen Umsetzung der Trainingsinhalte erleichtert.

Trainingsphilosophie:

Sie bekommen im Vorfeld des Trainings einen Fragebogen und eine individuelle Vorbereitungsaufgabe. Da im Training intensiv gearbeitet wird, und Sie ungestört sein sollen, findet dieses Training in einem geeigneten Hotel statt. Bitte nutzen Sie in dieser Zeit Ihre persönlichen Kommunikations-Devices nur in den ausgewiesenen Zeiten.

Trainingsmethodik:

- Input durch den Trainer mit konkreten Beispielen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Erfahrungsaustausch mit Best Practices
- Eigen- und Fremdbild Gegenüberstellung
- Analyse des individuellen Verkaufsstils
- Fallbearbeitungen aus der Verkaufspraxis

Teilnehmerzielgruppe:

- Kundenberater, (Key) Account Manager, Sales Reps
- Verkäufer und Vertriebler aus dem Innen und Außendienst
- Key Account Manager, Sales Manager und Area Manager
- Kunden- und Verkaufsberater

Tagungshotel und Termin:

Bitte entnehmen Sie diese Informationen unserer aktuellen Website.

Trainingszeiten:

Erster Tag: 10:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Zweiter Tag: 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr

Investition:

€ 1.190,- zzgl. 19 % MwSt. pro Teilnehmer, inklusive Tagungspauschale, exklusive An- und Abreise und Übernachtung

Inklusive-Leistungen:

- 2 Intensiv-Trainingstage mit einem Profi-Verkaufstrainer
- Pausengetränke und Mittagessen
- Fragebogen und individuelle Aufgabenstellung
- Trainingsunterlagen und Verbrauchsmaterialien
- Teilnehmerbescheinigung/Zertifikat

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der AVBC GmbH. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.