

# Kompakt Training Vertrieb - 1/6: Erster Kontakt und Bedarfsermittlung für einen erfolgreichen Abschluss im Vertrieb

**Perfekter Auftritt und richtige Fragen – Erkunden Sie die geheime Welt Ihrer Kunden**

**für** "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

**Termin(e)** 27.04.2020 in Chemnitz

**Alternativtermin(e)** 21.09.2020 in Dresden  
 jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Dozent** Karsten Brüscke

## Thema

Wissen Sie, wie Ihr Kunde Sie wahrnimmt und wie Sie ihm gezielt die richtigen Informationen für Ihre Bedarfsanalyse entlocken? Wenn nicht, dann sind sie in diesem Seminar genau richtig. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Gespräche professionell führen und Fragetechniken clever einsetzen. So verbessern Sie die Qualität ihrer "überzeugenden" Argumentation und werden noch erfolgreicher im Vertrieb.

Anmeldung zum Seminar:  
**Kompakt Training Vertrieb - 1/6: Erster Kontakt und Bedarfsermittlung für einen erfolgreichen Abschluss im Vertrieb**

- am 27.04.2020 in Chemnitz (22-1579)
- am 21.09.2020 in Dresden (67-2549)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung  
 per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, ein konkretes Ziel für das Führen eines Erstgesprächs zu definieren und ziehen zusammen mit ihrem Kunden an einem Strang.
- Sie kennen die Wirkung ihrer Körpersprache auf Andere und nutzen diese gezielt in ihren Gesprächen.
- Sie kennen die Mechanismen in der Gesprächsführung, um eine Bedarfsanalyse professionell platzieren zu können.
- Sie führen ihren Kunden mit einer systematischen und cleveren Fragetechnik zu den wahren Motiven seiner Bedürfnisse.
- Sie wissen: ohne Informationen aus dieser Phase wird die eigene Position in der Preis-Verhandlung geschwächt.

*Dieses Seminar ist Bestandteil der Seminarreihe; "Seminarreihe: Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb" Nutzen Sie den finanziellen Vorteil bei Buchung des Gesamtpaketes gegenüber der Buchung von Einzelseminaren.*

## Methodik

viele praktische Übungen zur Entwicklung eines bewussten Gespürs für Ihr eigenes Verhalten in der vertrieblichen Interaktion und im Umgang mit Menschen

## Inhalte

### Der erste Kontakt

Was ist das wirkliche Ziel in einem Erst-Gespräch?

Wie nehmen potenzielle Kunden Sie als VertriebsmitarbeiterIn wahr?

Welches Handwerkszeug macht einen guten Small Talk aus

Welche Rolle spielt eine Agenda in der Gesprächsführung und wie wird sie eingesetzt

### Bedarfsanalyse

Wie viele Informationen zum Bedarf sind sinnvoll, um eine schlagkräftige Argumentation vorbereiten zu können?

Wie sieht ein strukturierter und qualitativ hochwertiger Fragenprozess aus?

Erarbeiten individueller Fragebögen für den praktischen Einsatz in der Bedarfsermittlung.

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett                    0351 8322-332 und  
Maria Kühn                      0351 8322-339

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **310.00 € zzgl. 19% MwSt.**

### Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.