

Kompakt Training Vertrieb - 6 Module: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst
Termin(e) 21.09.2020, 12.10.2020, 09.11.2020, 07.12.2020, 11.01.2021, 01.02.2021
 in Dresden
Alternativtermin(e) 27.04.2020 – 15.10.2020 in Chemnitz
 jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Karsten Brüscke

Thema

Dieses Kompakttraining vermittelt Ihren Mitarbeitern einen kompletten Überblick über die wichtigsten 6 Meilensteine eines klassischen Vertriebsprozesses. Geringe Abschlussquoten, Frustration und Drucksituationen - um nur einige Szenarien zu veranschaulichen - jeglicher Art sind das Ergebnis der qualitativen Nichtbeachtung eines jeden Meilensteines.

Haben Sie dieses Kompakttraining absolviert, sind Sie in der Lage jeden Ihrer Vertriebschritte zu reflektieren und erfolgreich aufzuarbeiten. Ob es Ihr erster Auftritt mit unbekanntenen Personen am Verhandlungstisch, eine systematisierte Bedarfsermittlung, die überzeugende Argumentation, die professionelle Präsentation komplexer Angebote, das Verhandeln auf höchstem Niveau, kreative Abschlusstechniken oder die gekonnte Betreuung Ihrer gewonnenen Kunden ist - wir heben Sie auf ein neues Qualitätsniveau im Vertrieb.

Ihr Nutzen

- Sie werden in 6 Tagen Kompakttraining den Vertrieb neu verstehen und gestalten.
- Sie bauen Bewährtes aus, entwickeln neue Wege und überspringen Hindernisse.
- Sie erzielen eine höhere Zufriedenheit auf beiden Seiten, eine stärkere Bindung und natürlich höhere Umsätze.
- Sie entwickeln ein bewusstes Gespür für das eigene Verhalten in der vertrieblichen Interaktion und im Umgang mit Menschen.

Anmeldung zum Seminar:

Kompakt Training Vertrieb - 6 Module: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb

- vom 21.09.2020 - 01.02.2021 in Dresden (55-0024)
 vom 27.04.2020 - 15.10.2020 in Chemnitz (44-0032)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Methodik

Trainerinput, Diskussion, Erarbeitung individueller Fragebögen, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit

Inhalte

1. Meilenstein - Perfekter Auftritt und richtige Fragen - Erkunden Sie die geheime Welt Ihrer Kunden | 21.09.20

- 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.

2. Meilenstein - Den Kunden überzeugen. Schlagfertig argumentieren und Lösungen verkaufen | 12.10.2020

- Entwicklung einer sinnvollen Gesprächsstruktur im Lösungsverkauf
- Wie formuliere ich schlagkräftige Argumente?
- Über den qualitativen Unterschied zwischen Merkmalen, Vorteilen und dem Nutzen
- Transfer: wie entstehen aus Merkmalen und technischen Lösungsparametern überzeugende Nutzenformulierungen?
- Wie wird Sprache professionell eingesetzt?

3. Meilenstein - Angebote im Rampenlicht verschiedener Entscheider wirkungsvoll präsentieren | 09.11.2020

- Präsentationstechnik am eigenen Beispiel üben – Reflexion durch Selbst- und Fremdwahrnehmung
- die kreative Vorbereitung - Erfolgsformeln für eine gelungene Präsentation
- die Kraft der Sprache erkennen und Sprache richtig anwenden
- was Körpersprache über unsere Persönlichkeit verrät - körpersprachliche Signale erkennen und richtig einordnen überzeugen, fesseln und in Erinnerung bleiben

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

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

4. Meilenstein - Psychologische Tricks – Ihre Verhandlungspartner verstehen | 07.12.2020

- Entwicklung einer Gesprächsstruktur für die Abschlussphase
- Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden in der Abschlussphase
- Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden in der Abschlussphase
- Abschlusstechniken: „Antester“ und „Beschleuniger“
- Woran erkenne ich die Kaufbereitschaft eines Kunden? (Kaufsignale beachten)

5. Meilenstein - Ihre Abschlussquote steigern – Abschlusstechniken gezielt einsetzen | 11.01.2021

- Grundsätze des erfolgreichen Verhandeln
- Verhandlungsfallen, Psychotricks und Widerstände erkennen und abwehren
- selbstsicher Auftreten und die Situation im Griff behalten
- schwierige Charaktere verstehen, steuern und gemeinsam zum Ziel kommen

6. Meilenstein - Wie aus Kunden Fans werden | 01.02.2021

- Was bedeuten Kundenorientierung und Beziehungsmanagement?
- Aufbau eines strategischen Kundenmanagements – gemeinsam wachsen und die Zukunft gestalten
- Kundenpflege und Kundenjagd in Einklang bringen
- Wieso ist Servicequalität so wichtig? - Service-Standards die begeistern: an jeder Stelle des Unternehmens
- Wie ist unsere Zusammenarbeit? - Kunden auf den Prüfstand stellen, um Strategien neu zu wählen
- Kunden zu Partnern machen - Welche Standards wollen wir leben? Wie setzen wir diese konsequent um?

Teilnehmergebühr: 1.620,00 EUR zzgl. 19% MwSt.

Fragen zu den Seminaren beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm 0351/8322-337

Ihr Vorteil: *Sichern Sie sich die 15 % Preisersparnis bei Buchung des Gesamtprogrammes. Sie können einen oder verschiedene Mitarbeiter/-innen zu den einzelnen Modulen anmelden.*

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **1620.00 € 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.