



VERKAUFSTRAINING

Verkaufen hat sich im Kern nicht geändert, da wir es bislang immer noch mit recht viel mit anderen Menschen zu tun haben. Rahmenbedingungen ändern sich schon. Und genau das berücksichtigen wir in diesem umfangreichen Intervall-Verkaufstraining.

Erfolgreiches Verkaufen entsteht nicht im Trainingstag selbst, sondern in den Schritten danach. In den Iterationen, den kleinen Impulsen, den Momenten, in denen Theorie und Praxis ineinandergreifen.

Die meisten Verkaufstrainings scheitern nicht am Inhalt. Sie scheitern an echtem Transfer.

Genau dafür habe ich dieses Intervall-Programm entwickelt.

Es ist mehr als ein Training. Es ist eine lernende Community, die ein Jahr lang begleitet und trägt.

- Viele Lernsnacks für den Alltag.
- Transfergruppen, die das Wissen und Verhalten festigen.
- Eine WhatsApp-Gruppe für akute Fragen in der Akquise oder in der Betreuung.
- Über 30 Merkkarten und Wissensimpulse.
- Individuelles Feedback und Coaching, wenn es darauf ankommt.

Wir behandeln die gesamte Wertschöpfung im Verkauf: persönliche Wirkung, Akquise Erstkontakte, Einwandvermeidung, Reklamationen, Closing-, Strategisches Verkaufen im Firmenkundensegment, Social Selling, Zeitmanagement und die professionelle Nutzung mit KI und Frameworks, von denen Sie bisher garantiert noch nichts gehört haben.

Sie haben junge oder erfahrene Verkäufer, die sie nachhaltig topfit machen möchten?

Sie wollen selber das beste rausholen.

Dann ist das ein Format, auf das Sie zählen können!

Ziele

Freude und Wirksamkeit in der Verkaufsfunktion



Zielgruppe

Geschäftsführer, Verkäuferinnen, Verkäufer, Key Account Manager



VERKAUFSTRAINING

Dieses Programm berücksichtigt den Umgang mit sich selbst, den Umgang mit anderen und den Umgang mit Informationen. Es gibt Sicherheit und Klarheit in der Verkaufsrolle. Das umfassende virtuelle Intervallkonzept dieses Seminars ermöglicht mit einem Wechsel von Trainings- und Praxisphasen eine nachhaltige Weiterentwicklung, schnelle Wirksamkeit und hohe Umsetzungsstärke.

KONZEPT

Einstellung der Teilnehmer auf das Training
 Resultatbezogene Durchführung von 15 Trainingseinheiten über das Jahr verteilt.
 Hinzukommen Transfersessions und Peergroup Learning, sowie die Chance jederzeit akute Fragen in einer Whatsapp Gruppe zu stellen.

Trainingsbegleitende Lektüre, Merkblätter, Merkkarten, Trainingsmappe, Sammelordner etc.

Begleitende individuelle Gespräche mit den einzelnen Teilnehmern. Durchsicht und Korrektur sowie Besprechung der schriftlichen Arbeiten. Kontrolle der Zielerreichung der Teilnehmer über die Trainingsphase hinaus.



Individuelle Merksysteme

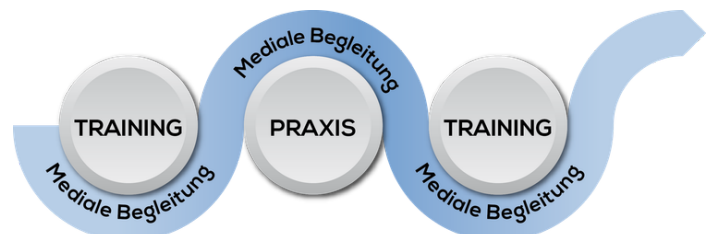


Intervalltraining

Merkkarten



Live Community



ASPEKTE

Bedeutung der individuellen

Grundeinstellung

- Zu mir selbst
- Zur Beeinflussung anderer
- Zu meinen Kunden, unseren Produkten
- Zum vernetzten Denken im Verantwortungsbereich

Welche Antriebskräfte steuern zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln?

- Basisqualifikation einer Führungskraft
- Persönliche Visionen als „Motor“ des Verhaltens
- Selbstmotivation
- Positive Einstellung anderen gegenüber
- Konkrete Zielsetzungen
- Mut zur Veränderung

Auf die Wirkung kommt es an!

- Einflussnahme und Beeinflussung
- Wirkungselemente
- Erkennen der eigenen Wirkungsfaktoren
- Mikrogestik und Körpersprache

Warum sollten Kollegen und Kolleginnen gerne mit uns zusammenarbeiten und die Kunden gerade mit uns gern ins Geschäft kommen?

- Wie werde ich zum Menschengewinner
- Erfolgreiches Beziehungsmanagement
- Stärkung persönlicher Beziehungsfähigkeit
- Persönliche Ebene im Umgang mit unterschiedlichen Anspruchsgruppen
- Emotionales Verkaufen richtig eingesetzt
- Kunden als künftige Weiterempfeher

Wie wird mit dem Kunden erfolgreich und zielgerichtet kommuniziert?

- Grundlagen der Kommunikation
- Gesetzmäßigkeiten der Gesprächsführung
- Zuhören können und Signale des anderen aufnehmen

KI im Vertrieb

- Profiprompts in der Anbahnung
- Recherche
- Gesprächsvorbereitung
- Prospectanalyse
- Social Selling Strategien
- Frameworks erstellen



Buch

Wie werden Verkaufsgespräche erfolgreich geführt?

- Verkaufstechniken
- Schwierige Gespräche
- Preisgespräche
- Abschlussgespräche
- Reklamationsgespräche
- Telefongespräche
- Gespräche mit mächtigen Gesprächspartnern

Die Telefonakquisition

- Der Brückenschlag am Telefon
- Stimme kommt von Stimmung
- Vorbereitung ist die halbe Miete
- Die Begrüßung
- Die besten Anlässe finden
- Das „Ja“ zum Grundsatzinteresse
- Das „Ja“ zum qualitativen Termin

Wodurch erzielt der Verkäufer höhere Aufmerksamkeit beim schriftlichen und telefonischen Kontakt?

- Kundenorientiertes Angebot
- Wirkungselemente am Telefon
- Vorbereitung
- Nachbereitung, Nachfassen

Strategisches Vorgehen

- Strategisches Verkaufen nach Miller Heiman
- Den Verkaufstrichter als Tool
- Unterschiedliche Kaufbeeinflusser identifizieren
- Differenzierung zwischen Funktion und tatsächlicher Einflussnahme
- Kaufentscheidung nach sachlichen und emotionalen Kriterien analysieren

Praxistransfer

- Praxisberichte der Teilnehmer
- Konkrete, neue Zielformulierungen
- Stärkenorientiertes Coaching
- Personenzentriertes, pragmatisches Handeln
- Praxisfälle mit Analyse