



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Erfolgs – Geheimnisse für Top - Verkäufer

Aus mehr Angeboten Aufträge machen!



- > Handwerkszeug für erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter
- > Kunst des Net-Workings: Kundenbeziehungen aufbauen
- > Auf gute Kommunikation kommt es an! Punkten Sie mit Emotionen im Verkaufsgespräch
- > Ertragssteigerung durch Einsatz der richtigen Preismodelle

Zielgruppe:

- > Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs-Vorstände, Prokuristen, Verkaufsleiter, Vertriebsleiter,
- > Sales Manager, Kundenberater, Kundenbetreuer sowie Vertriebsingenieure und Techniker im Vertrieb, Praktiker mit Verkaufserfahrung

Ihr Nutzen:

Die **7** effektivsten Vertriebstechniken

So führt man Verkaufsgespräche!

Professionelles Preismanagement und erfolgreiche Ertragssteigerung

Top-
Strategien
für Vertrieb
und
Marketing

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + S&P Test „Welcher Verkäufertyp bin ich?“
- + Sofortmaßnahmen für mehr Vertriebserfolg und mehr Gewinn
- + S&P Checkliste „Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften“
- + S&P Leitfaden Key-Account-Management: „Verkaufsgespräche Erfolgreich führen“
- + S&P Tool Preismanagement
- + S&P Test zur Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

Termine:

11.07.2017
Berlin & Köln

21.09.2017
München & Leipzig

09.11.2017
Frankfurt & Hamburg

06.12.2017
Düsseldorf

Service 
+49 89 452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen


Programm

09:15 Uhr – 09:30 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09:30 Uhr – 13:00 Uhr

Die 7 effektivsten Vertriebstechiken



Kunden im
Vertrieb
überzeugen
und binden

- > Vertriebsorganisation: Vom Aktivitäten-Plan bis zum Geschäftsabschluss
 - > Kundenpotenziale richtig erkennen und nutzen
 - > Geschickt Kundenbeziehungen knüpfen und Vertrauen der Kunden gewinnen
 - > „Der wunde Punkt“ – Kunden den Bedarf vor Augen führen
 - > Nutzen, Nutzen, Nutzen: Angebote abschlussorientiert aufbauen
- > Strukturierte und zielorientierte Kundenakquise: Wann? Was? Wie oft? Auf welchem Vertriebsweg?
- > Professionelle Produktaufbereitung und Präsentation

Direkte Umsetzung in die Praxis:

- + S&P Checkliste: „Kundenbeziehungsmanagement – Bleiben Sie am Ball!“
- + S&P Sofortmaßnahmen für höhere Erträge und mehr Gewinn

13:00 Uhr – 14:00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14:00 Uhr – 15:30 Uhr

So führt man Verkaufsgespräche!



5
Verhandlungs-
techniken

- > Kundengespräche mit den richtigen Fragen souverän führen
 - > Einwände gezielt als Verkaufsaufhänger nutzen
 - > Bestandskundenbetreuung am Telefon - Kundenbindung, Cross-Selling und Wertschätzung
 - > Telefonische Neukundenakquise – Informieren, Bedürfnisse wecken und Angebote überzeugend präsentieren
 - > Abschluss-Signale erfolgreich erkennen und optimal nutzen
 - > Kundeneinwände entkräften und überzeugend argumentieren

Direkte Umsetzung in die Praxis:

- + S&P Checkliste „Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften“
- + S&P Leitfaden Key-Account-Management: „Verkaufsgespräche Erfolgreich führen“

Programm

16:00 Uhr – 17:30 Uhr

Professionelles Preismanagement und erfolgreiche Ertragssteigerung



Preise und
Rabatte
im Griff?

- > Erfolgreiche Anwendung innovativer Pricing-Modelle
- > Bewährte Ansätze für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb
- > Preisvergleiche: Maximale Transparenz oder gezieltes Marketinginstrument
- > Wie schaffe ich es den Umsatz bei meinen Bestandskunden zu erhöhen?
- > Mit Service-Verträgen mehr Gewinne und dauerhafte Kundenbeziehungen
- > Kundenbindungsprogramme im Test: Rabatte, Treuepunkte, Kundenkarten

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ S&P Tool „Professionelles Preismanagement“.

+ S&P Test zur Bestimmung der Preisbereitschaft der Kunden

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Partner bei Schulz & Partner GmbH

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Vertriebsteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchen-übergreifende Expertise.

Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Pricing-Projekte und Vertriebs-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Leistungsangebot zum Thema Vertrieb & Preismanagement:

- > Pricing- Workshops
- > Vertriebs-Workshop: Das perfekte Verkaufsgespräch
- > Preisstrategien & Kundenbindung
- > Erfolgreich Führen im Vertrieb
- > Inhouse-Training: Preismanagement
- > Vertriebstraining: Preisverhandlungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Sales-Training: präsentieren und verhandeln**
Interaktives Training mit maximal 8 Teilnehmern
- > **Kunden am Telefon überzeugen**
Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon

Erfolgs – Geheimnisse für Top - Verkäufer

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G06

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

11.07.2017 Berlin Köln

21.09.2017 München Leipzig

09.11.2017 Frankfurt Hamburg

06.12.2017 Düsseldorf

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Telefon / Persönlicher Kontakt

Persönliches Anschreiben

ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!