



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

Kommunikation & Rhetorik im Vertrieb



- > Erfolgs-Instrumente für die Kommunikation im Vertrieb
- > Kundeneinwände entkräften und überzeugend argumentieren
- > Schlagfertig und souverän verhandeln
- > Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen
- > Elegant mit schwierigen Kunden umgehen

Zielgruppe:

- > Führungskräfte aus dem Vertrieb, Vertriebsleiter und Sales Manager.
- > Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

Ihr Nutzen:

Die **7** effektivsten Kommunikationstechniken

Wie bekomme ich den „Draht“ zum Kunden?

Richtig Argumentieren bei schwierigen Kundengesprächen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält **kostenfrei**

+ S&P Test: **Wie gut ist Ihre Gesprächsführung?**

+ S&P Check: **Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften**

+ S&P Leitfaden: **Verkaufsgespräche erfolgreich führen**

+ S&P Check: **Kundenbeziehungsmanagement – Bleiben Sie am Ball!**

+ S&P Test: **Mit Fingerspitzengefühl kommunizieren**

Termine:

11.07.2017
Köln & Berlin

21.09.2017
München & Bremen

19.10.2017
Leipzig & Stuttgart

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

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

Erfolgs-
Instrumente
Kommunikation
& Rhetorik

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr

Die 7 effektivsten Kommunikationstechniken

- > Kundengespräche mit den richtigen Fragen souverän führen
- > Einwände gezielt als Verkaufsaufhänger nutzen
- > Geschickt Kundenbeziehungen knüpfen und Vertrauen der Kunden gewinnen
- > „Der wunde Punkt“ – Kunden den Bedarf vor Augen führen
- > Was bedeutet emotionales Verkaufen? Mehr Kundenbindung, Cross-Selling und Kundenbegeisterung
- > 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“


11.00 Uhr – 15.00 Uhr

Wie bekomme ich den „Draht“ zum Kunden?

- > Aktives Zuhören – Wer fragt führt!
 - > Negativformulierungen und Weichspüler vermeiden
 - > Herausschärfen von Kundennutzen und konkreten Zielen
 - > 9 Schritte zum professionellen Gesprächsverhalten
 - > Schlagfertig und überzeugend argumentieren
- > Verkäuferpersönlichkeit entwickeln und dauerhaft Im Gedächtnis des Kunden bleiben

Direkte Umsetzung in die Praxis:

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



Kunden begeistern:
professionelle
Gesprächstechniken

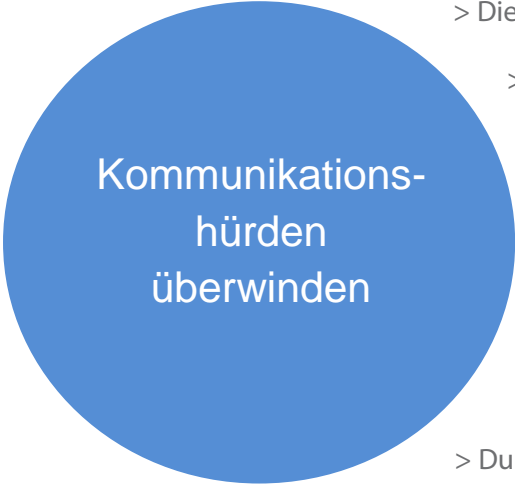
Programm

13.00 Uhr -14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

15.00 Uhr – 17.30 Uhr

Richtig Argumentieren bei schwierigen Kundengesprächen



Kommunikations-
hürden
überwinden

- > Die richtige Wortwahl bei wütenden Kunden
 - > Gespräche mit Vielrednern bewältigen
 - > Geschickt mit Einwänden umgehen
 - > Souverän argumentieren und das Geschäft zum Abschluss bringen
 - > Elegant mit aggressiven Anrufern umgehen
- > Kunde droht mit Kündigung der Geschäftsbeziehung
- > Durch Zauber-Worte die Stimmung positiv beeinflussen

Direkte Umsetzung in die Praxis:

Praxistraining und S&P Fallstudien zu anspruchsvollen Gesprächssituationen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

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

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen. Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

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 Mitarbeiter-teams geht. Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

Andreas Leitner

Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei 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.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

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:

- > **Professionell Telefonieren im Vertrieb**
Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon
- > **Führen mit System**
Anspruchsvolle Führungssituationen von Zielvereinbarung bis Konfliktmanagement
- > **Erfolgreich im Vertrieb – Einkäufer im Griff**
Verkaufs- und Verhandlungsstrategien für Gewinner
- > **Führungsinstrument Mitarbeitermotivation**
Leistungssteigerung durch Motivation – Geld allein ist ein zu schwacher Motor
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Kommunikation & Rhetorik im Vertrieb

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. – Produkt-Nr. G08

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 Termin und Stadt auswählen):

- | | | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 11.07.2017 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 21.09.2017 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 19.10.2017 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Stuttgart | (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.

- | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> 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!