



Kundengespräche richtig führen

Verkaufs- und Verhandlungsstrategien für Gewinner



- > 10 Techniken für den erfolgreichen Verkaufsabschluss
- > Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden
- > Preisdifferenzierung und aktives Cross Selling für Ihre sichere Zielerreichung
- > Tipps für das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch im B2B- und B2C-Geschäft
- > „Insider-Wissen“ - Strategien der Einkäufer verstehen und im Vertrieb nutzen

Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände und Führungskräfte aus dem Vertrieb,.
- > Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

Ihr Nutzen:

Das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch

Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden – Verhandlungsstrategien für mehr Erfolg

Preise und Margen verteidigen – Geschickt verhandeln mit Einkäufern

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei

+ S&P Planungs-Tool „Pricing“ zur optimalen Preisdifferenzierung

+ S&P Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Vertrieb

+ S&P Checklisten zum Vermeiden von Vertriebs-Fallen

Sofortmaßnahmen:

+ zum sicheren Erreichen der persönlichen Vertriebsziele

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit dem Einkauf

Termine:

25.07.2017

München & Bremen

26.09.2017

Köln & Leipzig

07.11.2017

Stuttgart & Hamburg

Service 

089/452 429 70-100

Einfach
besser
verkaufen

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 **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch**



Erfolgreiches Vertriebs- management

- > Was heißt Marktbearbeitung? Wer sind unsere Kunden?
Was sind unsere Vertriebsziele?
- > Wettbewerbsvorteile des Unternehmens und des eigenen Leistungsangebots
- > Effektive Marktbearbeitung und gezieltes Abwerben von der Konkurrenz
- > Der „optimale“ Gesprächsaufbau
- > Bedarfsermittlung mit offenen Bedarfsfragen

> Erkennen von Kaufsignalen

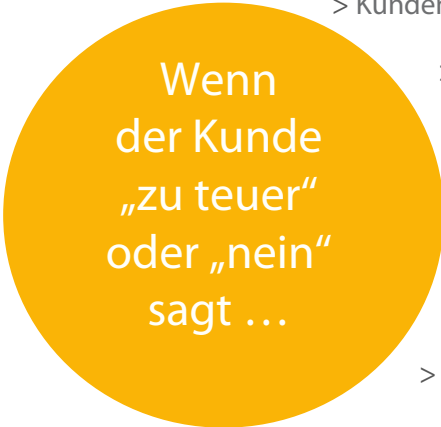
> Das kundenspezifische Lösungsangebot

Fallstudien und Training:

- + Richtige Positionierung des Unternehmens sowie der Produkte/Leistungen im Kundengespräch
- + Systematischer Gesprächsaufbau
- + Erkennen von Verkaufssignalen und Nützen von Verkaufschancen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden – Verhandlungsstrategien für mehr Erfolg**



Wenn der Kunde „zu teuer“ oder „nein“ sagt ...

- > Kundenbindung durch Beschwerdemanagement
- > Welche Wege der Einwandbehandlung gibt es?
- > Stolperfallen in der Kommunikation mit dem Kunden
- > Gesprächsstörer – Vorschläge vorschnell anbieten – Überreden
- > Klassische Einkäufer-„Angriffe“ gekonnt abwehren
- > Abschlussmethoden und Einsatz von Abschlussverstärkern

Fallstudien und Trainings:

- + Richtiger Umgang mit dem Kundeneinwand
- + Vom Beratungsgespräch zum Geschäftsabschluss

Programm

15.00 Uhr – 15.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Preise und Margen verteidigen – Geschickt verhandeln mit Einkäufern**

> Überzeugend Argumentieren im Preisgespräch

> Beweggründe der Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren

> Welche Verhandlungsstrategie passt zu welchem Kundentyp?

> Was tun, wenn der Wettbewerber günstiger ist?

> "Win-win-Situation" schaffen: Voraussetzung für Erfolgserlebnisse aus der Perspektive der Einkäufer

> **5** Maßnahmen für mehr Preisstabilität

> Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?

> Cross Selling: Logische Bedarfsergänzungen und Zusatzverkauf

Fallstudien und Trainings:

+S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit Einkäufern

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde



Tipps für
Verhandlungen
mit Einkäufern

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 Mitarbeiterteams geht. Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende 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 Branchenschwerpunkten 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

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

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:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Die 11 anspruchsvollsten Teamsituationen**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Mit Word Angebote ansprechend gestalten**
MS Word, MS Excel, MS PowerPoint und MS Outlook richtig einsetzen

Kundengespräche richtig führen

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G02

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):

- | | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 25.07.2017 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 26.09.2017 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Leipzig | <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"/> 07.11.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Hamburg | (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!

Service 
089/452 429 70-100