



Erfolgs-Werkzeug Kommunikation im Vertrieb



- > Gewinnende Rhetorik und Kommunikation im Vertrieb
- > Aktives Zuhören und Fragetechniken
- > Emotionale Verkaufsstrategien, die wirken
- > Erfolgreiche Argumentation bei schwierigen Kunden
- > Geschickte Formulierungen für mehr Gesprächs- und Vertriebs Erfolg

Zielgruppe:

- > Vertriebsleiter, Sales Manager, Kundenberater und Mitarbeiter im Vertrieb
- > Vertriebsassistenten sowie Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst / -innendienst

Ihr Nutzen:

Tag 1:

Die 7 effektivsten Kommunikationstechniken

Wie bekomme ich den „Draht“ zum Kunden?

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

Tag 2:

Starker Eindruck durch richtige Rhetorik

Telefonie als Vertriebs-Verstärker

Richtig argumentieren bei schwierigen Kundengesprächen

Ihr Vorsprung:

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

+ S&P Leitfaden: Richtig Telefonieren

+ S&P Test: Wie effektiv telefonieren Sie?

+ S&P Checkliste: Vor- und Nachbereitung des Telefongesprächs

+ S&P Checkliste: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung

+ S&P Test: Erfolgreich Argumentieren am Telefon

+ S&P Mustervorlage: Tägliche Telefon Erfolgs-Statistik

Termine:

07.-08.06.2017
Leipzig & Stuttgart

12.-13.09.2017
Berlin & Stuttgart

11.10.-12.10.2017
Hamburg & München

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

980,- €
Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm – Tag 1

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.30 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
- > Kundenbindung, Cross-Selling und Wertschätzung
- > 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“


11.30 Uhr – 13.00 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

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

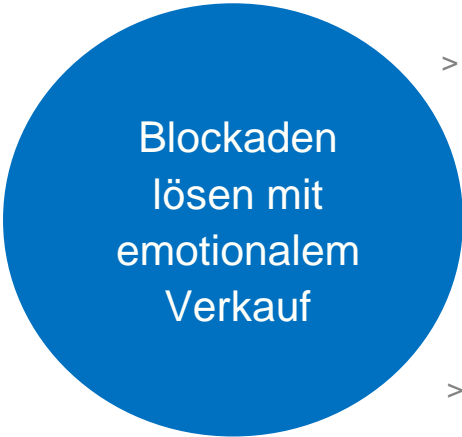
Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden



Blockaden
lösen mit
emotionalem
Verkauf

- > Argumentationsketten für Preisverhandlungen
 - > Den Kundennutzen richtig kommunizieren
 - > Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen
 - > Aktiver Verkauf von Zusatzleistungen
 - > Preiseinwände gezielt entkräften
- > Emotionale Abschluss-Strategien, die wirken

Fallstudien und Trainings:

+ *Preiseinwände gezielt entkräften*

+ *Überzeugende Sprache: Kaufauslöser „emotionaler Nutzen“*

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

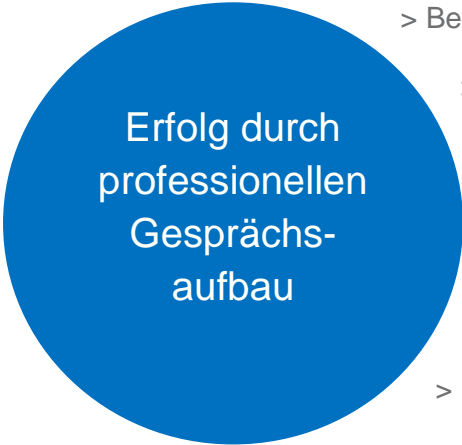
Programm – Tag 2

08.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 10.00 Uhr

Starker Eindruck durch richtige Rhetorik



Erfolg durch
professionellen
Gesprächs-
aufbau

- > Betonung, Stimmlage und Sprechgeschwindigkeit richtig einsetzen
- > Wie fange ich an? Aufhänger für einen gelungenen Gesprächseinstieg
- > Strukturierte und kundenzentrierte Gesprächsführung
- > Fragetechniken und Bedarfsermittlung
- > Argumentations- und Abschlusstechniken
- > Der letzte Eindruck – der Gesprächsabschluss

Training 1:

Praxistraining und S&P Fallstudien zum professionellen Gesprächsaufbau

10.00 Uhr – 10.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

10.30 Uhr – 12.30 Uhr

Telefonie als Vertriebs-Verstärker



Aktive
Kunden-
Betreuung

- > Cross-Selling: Bestandskunden aktivieren und betreuen
- > Altkunden zurückgewinnen – Wertschätzung zeigen
- > Neukunden am Telefon überzeugen
- > Nachfassen von E-Mail, Postmailing, Marketing- und Vertriebsaktionen per Telefon
- > Hinweis auf Neuheiten und Serviceleistungen

Training 2:

Praxistraining und S&P Fallstudien zur Akquise am Telefon


Programm

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 16.30 Uhr

Richtige Argumentation bei schwierigen Kundengesprächen



Schwierige
Kundengespräche
souverän
meistern

- > 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

Training 3:

Praxistraining und S&P Fallstudien zu anspruchsvollen Gesprächssituationen

Ab 16.30 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 der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb & Telefonie

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

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte zur Vertriebssteigerung sowie Trainings für mehr Erfolg im Vertrieb umgesetzt.

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

Sandra Westphalen

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Automobilhandel, Produktionsunternehmen, IT-Unternehmen sowie der Health Sektor.

Leistungsangebot zum Thema Vertrieb und Telefonie:

- > Entwicklung und Optimierung von Vertriebsstrategien
- > Vertriebssteuerung und Erschließung neuer Kundengruppen
- > Pricing: Preisfindung und Preismanagement
- > Trainings-Module zu erfolgreichen Kundengesprächen
- > Trainings-Module zum Telefonprofi im Vertrieb

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!
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

Erfolgs-Werkzeug Kommunikation im Vertrieb

Seminarpreis: 980,-- € zzgl. 19 % MwSt. – Produkt-Nr. G09

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):

- 07.-08.06.2017 Leipzig Stuttgart
 12.-13.09.2017 Berlin Stuttgart
 11.-12.10.2017 Hamburg München

- 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!

Service 
089/452 429 70-100