



Einkäufer verstehen – besser verkaufen!

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:

07.11.2017
Stuttgart & Hamburg

07.02.2018
Düsseldorf

13.03.2018
Berlin

29.05.2018
Hamburg

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Einfach
besser
verkaufen

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

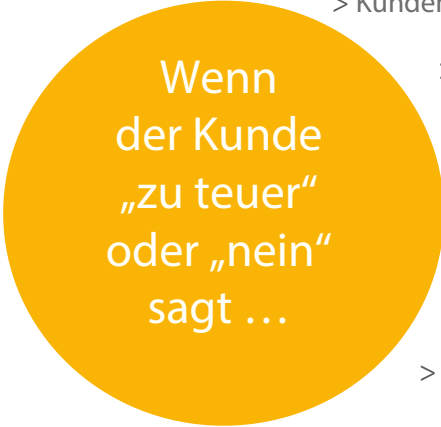
> Das kundenspezifische Lösungsangebot

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 und Reiner Schon Fachbereich Vertrieb

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

Herr Reiner Schon ist als langjähriger Berater und Trainer u.a. für den Fachbereich Vertrieb tätig.

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

Beide beraten Unternehmen in der Neuausrichtung des Vertriebs sowie dem Aufbau agiler Führungsstrukturen für mehr Erfolg am Kunden.

Nesra Kazan und Ayse Bereketoglu Fachbereich Digitalisierung im Vertrieb

Das S&P Team begleitet Unternehmen bei der Umsetzung der digitalen Vertriebsstrategie. Vom digitalen Projektauftrag über Pricing-Projekte bis hin zu Vertriebs-Steigerungsprogrammen.

Zu unseren Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Handel, Produktionsunternehmen sowie die Dienstleistungsbranche.



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

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Einkäufer verstehen – besser verkaufen!

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):

07.11.2017 Stuttgart Hamburg

07.02.2018 Düsseldorf

13.03.2018 Berlin

29.05.2018 Hamburg

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