



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

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

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Termine:

07.03.2018

Stuttgart

15.05.2018

Hamburg

10.07.2018

Berlin

20.09.2018

München

08.11.2018

Frankfurt

05.12.2018

Düsseldorf

Top-
Strategien
für Vertrieb
und
Marketing


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.

Leistungsangebot zum Thema Vertrieb & Preismanagement:

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

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

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.




Schon gewusst? 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"/> 07.03.2018 | Stuttgart | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 15.05.2018 | Hamburg | |
| <input type="checkbox"/> 10.07.2018 | Berlin | <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"/> 20.09.2018 | München | |
| <input type="checkbox"/> 08.11.2018 | Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 05.12.2018 | Düsseldorf | (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 
+49 89 452 429 70 -100