



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Erfolgreiche Business-Gespräche



- > 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:

20.09.2018
Bremen & München

15.01.2019
Hamburg & Stuttgart

12.03.2019
Frankfurt & Hannover

07.05.2019
Berlin & Köln

18.06.2019
Düsseldorf & Bremen

Erfolgs-
Instrumente
Kommunikation
& Rhetorik

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 – 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

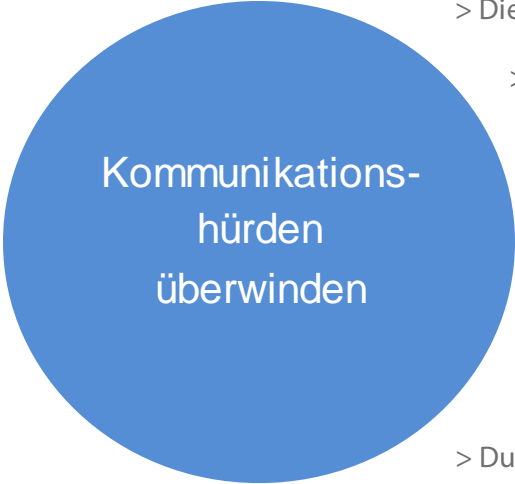
Programm

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.

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

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Erfolgreiche Business-Gespräche

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):

- 20.09.2018 Bremen München
 15.01.2019 Stuttgart Hamburg
 12.03.2019 Frankfurt Hannover
 07.05.2019 Berlin Köln
 18.06.2019 Düsseldorf Bremen

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.

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