



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



Vertrieb: Was Verkäufer erfolgreich macht

Verkaufs- und Verhandlungsstrategien für Gewinner

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:

17.01.2019

Stuttgart & Berlin

06.02.2019

Hamburg & München

14.03.2019

Frankfurt & Köln

09.05.2019

Stuttgart & Leipzig

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

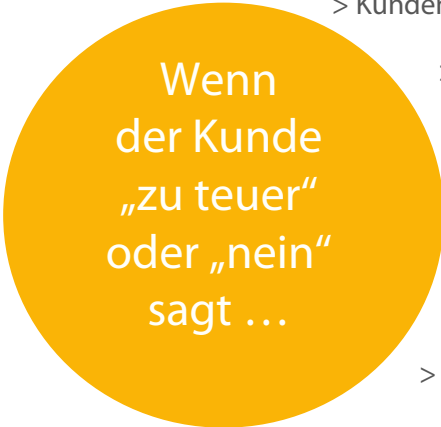
> Das kundenspezifische Lösungsangebot

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 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

Vertrieb: Was Verkäufer erfolgreich macht

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

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"/> 17.01.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Berlin | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 06.02.2019 | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="radio"/> München | |
| <input type="checkbox"/> 14.03.2019 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> Köln | <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"/> 09.05.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Leipzig | |

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