



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

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-Fällen

Sofortmaßnahmen:

+ zum sicheren Erreichen der persönlichen Vertriebsziele

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit dem Einkauf

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

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

Termine:

11.07.2019

Stuttgart & Berlin

18.07.2019

Köln & Frankfurt

21.08.2019

München & Hamburg

06.09.2019

Stuttgart & Berlin

15.10.2019

Stuttgart & Frankfurt

03.12.2019

Leipzig & Berlin

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

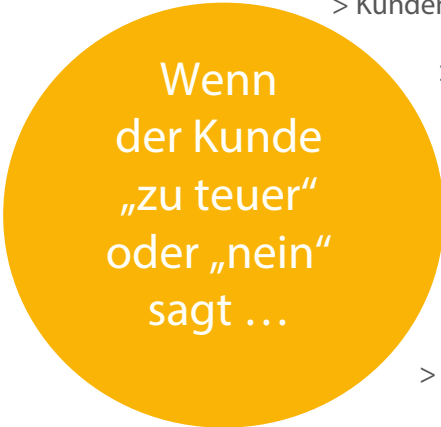
- > Was heißt Marktbearbeitung? Wer sind unsere Kunden?
Was sind unsere Vertriebsziele?
- > Wettbewerbsvorteile des Unternehmens und des eigenen Leistungsangebots
- > Effektive Marktbearbeitung und gezieltes Abwerben von der Konkurrenz
- > Der „optimale“ Gesprächsaufbau
- > Bedarfsermittlung mit offenen 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 Nutzen 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 – 17.30 Uhr **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 Digitalisierung im 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.

Kirsten Kreuzberg Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

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"/> 11.07.2019 | <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"/> 18.07.2019 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 21.08.2019 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Hamburg | <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"/> 06.09.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Berlin | |
| <input type="checkbox"/> 15.10.2019 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Frankfurt | |
| <input type="checkbox"/> 03.12.2019 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Berlin | |

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

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!