

Agiler Vertrieb: Was Verkäufer erfolgreich macht



|| S+P

Zielgruppe

- Geschäftsführer, Prokuristen und Führungskräfte aus dem Vertrieb,
- Mitarbeiter/innen Vertrieb und Key-Account-Management.

Dein Nutzen

Agilität im Beratungs- und Kundengespräch

Optimale Preisgestaltung mit BATNA, ZOPA & Co.

Agil Verhandeln Einkäufern

Du erhältst die S+P Tool Box:

+ 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

Termine:

06.07.2021

Bremen & Stuttgart

31.08.2021

Düsseldorf & Berlin

21.09.2021

Frankfurt & München

19.10.2021

Stuttgart & Hamburg

16.11.2021

Frankfurt & Leipzig

Preis:

640,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

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



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G02

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Agilität im Beratungs- und Kundengespräch

- > **Digitale Trends** für Vertriebsaktivitäten erfolgreich nutzen
- > Mit richtigen Fragen fängt man „**gute Fische**“
- > Das **kundenspezifische** Lösungsangebot

Direkte Umsetzung mit der **S+P Tool Box**:

- + Richtige Positionierung des Unternehmens sowie der Produkte/Leistungen im Kundengespräch
- + Systematischer Gesprächsaufbau
- + Erkennen von Verkaufssignalen und Nutzen von Verkaufschancen

14.00 bis 17.00 Uhr

Agiler Umgang mit Kundeneinwänden

Tipps für Verhandlungen mit Einkäufern

- > **Agiles Verhandeln** mit Telefon, E-Mail, Chat & Co.
- > Klassische Einkäufer-Angriffe gekonnt abwehren
- > Überraschungen einbauen: 3 **wirkungsvolle** Möglichkeiten

Agil Verhandeln mit Einkäufern

- > Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren
- > Welche Verhandlungsstrategie passt zu welchem Kundentyp?
- > **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
- > Mit dem **MESO-Konzept** „Win-Win-Situationen“ schaffen

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G02

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, Finanz-dienstleister, 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.



[Hier online anmelden!](#)