



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

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse Trainings



Lehrgang Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)

Zielgruppe:

- Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Sales Teams, Vertriebsbeauftragte,
- Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst und Vertriebsaußendienst
- Customer Service und Sales Service

Ihr Nutzen:

Tag 1

- Agilität im Beratungs- und Kundengespräch
- Agiler Umgang mit Kundeneinwänden
- Agil Verhandeln mit Einkäufern

Tag 2

- Stark als Führungskraft im Vertrieb
- Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor
- Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Tag 3

- Überzeugend Präsentieren – Worauf kommt es an?
- Praxistraining: Die erfolgreichsten Präsentationstechniken
- Praxistraining: So überzeugen Sie Zuhörer! Schlagfertiger Umgang mit Einwänden

Termine:

26.-28.01.2021

Hamburg & Stuttgart

23.-25.02.2021

München & Berlin

23.-25.03.2021

Frankfurt & Köln

20.-22.04.2021

Düsseldorf & Leipzig

18.-20.05.2021

Berlin & München

Preis:

1.770,- € inkl.

Prüfgebühr v. 220,-€)

Zzgl. MwSt.

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Agilität im Beratungs- und Kundengespräch

- > Digitale Trends für Vertriebsaktivitäten erfolgreich nutzen
- > Agile Techniken für den Vertrieb 4.0: stationär, digital oder beides?
- > Das agile Vertriebsset: Strategie, Taktik und Medien-Mix
- > Der „optimale“ Aufbau im agilen Kundengespräch
- > Mit richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > 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

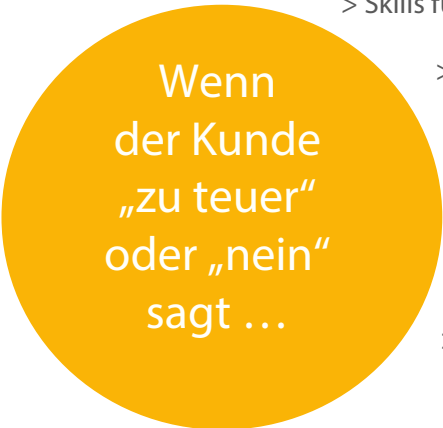
12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 15.00 Uhr

Agiler Umgang mit Kundeneinwänden

- > Skills für den agilen Umgang mit Einwänden
- > Agiles Verhandeln mit Telefon, E-Mail, Chat & Co.
- > Die besten agilen Taktiken fürs Telefon
- > Gesprächsstörer kennen und vermeiden
- > Klassische Einkäufer-Angriffe gekonnt abwehren
- > Überraschungen einbauen: 3 wirkungsvolle Möglichkeiten



Wenn
der Kunde
„zu teuer“
oder „nein“
sagt ...

Fallstudien und Trainings:

- + Richtiger Umgang mit dem Kundeneinwand
- + Vom Beratungsgespräch zum Geschäftsabschluss

Programm 1. Seminartag

15.00 Uhr – 17.30 Uhr **Agil Verhandeln mit Einkäufern**



Tipps für Verhandlungen 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
- > Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?
- > Was tun, wenn der Wettbewerber günstiger ist?
- > Zugeständnisse gut verkaufen

Fallstudien und Trainings:

+S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit Einkäufern

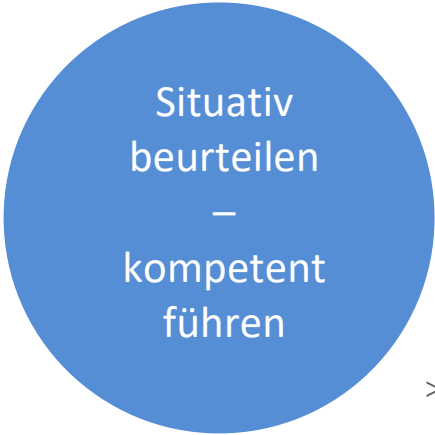
Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Stark als Führungskraft im Vertrieb**



Situativ
beurteilen
–
kompetent
führen

- > Richtiger Führungsstil und vertriebsspezifische Führungsinstrumente
 - > „Sandburgen“ und „Luftschlösser“ vermeiden - Realistische Ziele setzen und Mitarbeiter zum Vertriebsziel führen
 - > Optimale Vorbereitung und Durchführung des Beurteilungs- und Feedback-Gesprächs
 - > Der Vertriebsleiter als Vorbild: Ziel- und Kundenorientierung richtig vorleben
- > Rollenkonflikte – Richtig kommunizieren zwischen Vorgesetzten und dem Vertriebsteam


Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Checkliste: Führungsstärken und Vertriebserfahrung optimal einsetzen

+S&P Leitfaden: Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

12.30 Uhr -13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor**



10 Merkmale
Ihres
Gewinner-
Teams

- > Was macht ein Gewinnerteam im Vertrieb aus?
 - > Die richtigen Vertriebler ins Boot holen, für die Produkte begeistern und an das Unternehmen binden
 - > „Die Mischung macht’s!“ – Effektive Zusammensetzung des Vertriebsteams nach dem DISG-Konzept
 - > Verkaufserfolg sichern: Schlüssel-Phasen in der Entwicklung des Vertriebsteams effektiv nutzen
- > Leistungstiefs, Misserfolge & Demotivation – Professionell reagieren als Vertriebsleiter

Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Checkliste: Erfolgreiche Mitarbeiterauswahl nach dem DISG- Konzept

+ S&P Leitfaden: Führen von dynamischen Vertriebsteams

Programm 2. Seminartag

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg**

Motivation im
Vertrieb –
Darauf
kommt es an!

- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team
- > 5 Motivationskiller vermeiden
 - > Alarm, der Umsatz stimmt nicht! – Offene und motivierende Kommunikation bei Verkaufstiefs
 - > Leistungsanreize sinnvoll setzen: Low-Performer zur Höchstleistung führen und Eigeninitiative fördern
- > Vertriebsziele variabel vergüten - Individual- und Teamanreize als Ansporn

Die Teilnehmer erhalten u.a.:

+ S&P Test: Mitarbeitertypen sicher bestimmen und richtig motivieren

+ S&P Handbuch Motivations-Kompass: 10 Schritte für mehr Mitarbeiter - Motivation

+S&P Leitfaden: Einführung von variablen Vergütungssystemen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.30 Uhr **Überzeugend Präsentieren – Worauf kommt es an?**

- > 5 Regeln zur erfolgreichen Durchführung einer Präsentation
- > Dos & Don'ts – So gewinnen Sie die Zuhörer für sich!
- > Nachhaltige Wirkung – Ihre Persönlichkeit im Zentrum der Präsentation
- > Entwerfen Sie die passende „Story“ für Ihre Präsentation
- > Selbstbewusst interagieren, diskutieren und verhandeln

11.30 Uhr – 15.00 Uhr **Die erfolgreichsten Präsentationstechniken**

> **Training 1:** Sicher und souverän Präsentieren



Begeistern
durch
Präsentationsstärke

- > Lampenfieber im Griff – Wege zur positiven Einstellung
- > Teilnehmerorientiert präsentieren: positive Beziehung zum Publikum herstellen und erhalten
- > Mit gezielter Medienauswahl dem Publikum Reize setzen
- > Optimieren Sie Ihren Auftritt durch Kommunikation, Kontakt und Wirkung
- > Eigene Stärken erkennen - Präsentationsverhalten nachhaltig verbessern
- > Darstellung des eigenen Produktes/Projektes (Präsentationsübung der Teilnehmer)
- > Individueller Anwendungsplan für Ihren beruflichen Arbeitsalltag

Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren

S&P Sofortmaßnahmen: Detaillierte Auswertung, Feedback und Besprechung der Präsentationen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 3. Seminartag

15.00 Uhr - 17.30 Uhr **So überzeugen Sie Zuhörer! Schlagfertiger Umgang mit Einwänden**

> **Training 2:** Mit Einwänden/ Fragen selbstbewusst umgehen und sicher argumentieren

> Bewährte Präsentationstechniken um kompetent und selbstsicher zu referieren

> Durch Fragetechniken Aufmerksamkeit des Publikums beibehalten

> Starke Argumentation bei berechtigten Einwänden und Fragen

> Eleganter Umgang mit unsachlichen Einwänden und unprofessionellen Kommentaren

> Komplett aus dem Konzept gebracht... Wie geht's jetzt weiter?

> Ziel im Blick - Was tun wenn Diskussionen vom Thema abdriften

> Starke Eindrücke hinterlassen – Die Präsentation gekonnt abschließen

> Detaillierte Live-Auswertung, Feedback und Besprechung der Einwandbehandlung aller Teilnehmer


Die Teilnehmer erhalten

S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

S&P-Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde



Mit Struktur
und Konzept
punkten

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

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > S&P Nachfolger-Börse 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



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/

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Geschäftsführung kompakt**
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Unternehmensbewertung & Nachfolge kompakt**
Optimale Gestaltung der Nachfolge – den besten Preis erzielen
- > **Führen mit System**
Teamentwicklung – Konfliktmanagement - Zielerreichung
- > **Die „Unternehmer“-BWA**
Analysieren - Optimieren - Steuern mit einer transparenten BWA

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Lehrgang Zertifizierter Verkaufsleiter (S&P)

Seminarpreis:


1.770,-- € zzgl. MwSt. für alle drei Tage inkl. Prüfungsgebühr von 220,--€ - Produkt-Nr. Z10

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|---|------------------------------------|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 26.-28.01.2021 | <input type="checkbox"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Stuttgart | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte informieren Sie mich über weitere
Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 23.-25.02.2021 | <input type="checkbox"/> Berlin | <input type="checkbox"/> München | |
| <input type="checkbox"/> 23.-25.03.2021 | <input type="checkbox"/> Frankfurt | <input type="checkbox"/> Köln | |
| <input type="checkbox"/> 20.-22.04.2021 | <input type="checkbox"/> Leipzig | <input type="checkbox"/> Düsseldorf | |
| <input type="checkbox"/> 18.-20.05.2021 | <input type="checkbox"/> Berlin | <input type="checkbox"/> München | |

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) |  <i>Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.</i> | | |

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089 / 452 429 70 - 100