



Zielgruppe:

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

Dein 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:

25.-27.01.2022

Hamburg & Stuttgart

22.-24.02.2022

München & Berlin

22.-24.03.2022

Frankfurt & Köln

10.-12.05.2022

Berlin & München

12.-14.07.2022

Stuttgart & Bremen

Preis:

2.400,- €

(inkl. Prüfgebühr v. 220,-€)Zzgl. MwSt.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z10

Programm 1. Seminartag

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. Z10

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Stark als Führungskraft im Vertrieb

- > Richtiger **Führungsstil** und vertriebsspezifische Führungsinstrumente
- > „Sandburgen“ und „Luftschlösser“ vermeiden - Realistische Ziele setzen und Mitarbeiter zum Vertriebsziel führen
- > **Rollenkonflikte** – Richtig kommunizieren zwischen Vorgesetzten und dem Vertriebsteam

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Tool Box**:

- + S+P Check: Führungsstärken und Vertriebserfahrung optimal einsetzen
- + S+P Leitfaden: Zielvereinbarungs- und Mitarbeitergespräche mit OKR

14.00 bis 17.00 Uhr

Die „schlagkräftige“ Vertriebsmannschaft als Erfolgsfaktor

- > „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

Motivation im Vertrieb – Der Schlüssel zum Verkaufserfolg

- > Wie motiviere ich mich selbst? Wie motiviere ich mein Team?
- > **5 Motivationskiller** vermeiden
- > **Leistungsanreize** sinnvoll setzen: Low-Performer zur Höchstleistung führen und Eigeninitiative fördern

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z10

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr


Begrüßung

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **Überzeugend Präsentieren**

- > First Steps: **klare Zieldefinition** und Analyse der Situation und Zielgruppe
- > **Nachhaltige Wirkung** – Ihre Persönlichkeit im Zentrum der Präsentation
- > **Präsentieren im Vertrieb** – Den Kundenbesuch zum erfolgreichen Abschluss bringen

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Präsentationstechniken: Körpersprache, Rhetorik & Co.**

- > Darstellung des eigenen Produktes (Präsentationsübung der Teilnehmer)
- > **Eigene Stärken erkennen** - Präsentationsverhalten nachhaltig verbessern
- > Den **Kundennutzen** vor Augen führen und Preise gekonnt verteidigen



Mit Präsentationen
überzeugen

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

+ S+P Leitfaden: Erfolgreich Präsentieren –
Techniken und Strategien für Präsentationen unter Zeitdruck

+ Auf Wunsch des Teilnehmers ist ein Videomitschnitt
für die eigene Einschätzung möglich

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z10

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!](#)

Produkt-Nr. Z10