

Agiler Vertrieb mit Telefon + E-Mail

|| S+P

Zielgruppe

- Vertriebsleiter, Sales Manager, Kundenberater und Mitarbeiter im Vertrieb
- Vertriebsassistenten, Vertriebsaußendienst / -innendienst

Dein Nutzen

Tag 1:

Dos & Don'ts im Verkaufsgespräch

Preis verteidigen und Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

Tag 2:

Telefonie + E-Mail als Vertriebs-Verstärker

Telefonate + E-Mail abschlussorientiert gestalten

Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**

+ S+P Leitfaden: Richtig Telefonieren

+ S+P Check: Vor- und Nachbereitung des Telefongesprächs

Termine:

21.-22.07.2021

Online Schulung

12.-13.08.2021

Online Schulung

09.-10.09.2021

Online Schulung

25.-26.11.2021

Online Schulung

15.-16.12.2021

Online Schulung

Preis:

930,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G09

Programm – Tag 1

09.15 Uhr **Begrüßung**

09.30 bis 13.00 Uhr **Persönliche Kundengespräche erfolgreich führen**

- > Türöffner und **Gesprächsführung** : Der Weg zum Interesse
- > Die richtigen **Fragetechniken**: Wie Sie den Bedarf ermitteln
- > **Abschluss-Signale** erfolgreich erkennen und optimal nutzen

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

- + S&P Checkliste „Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften“
- + S&P Leitfaden Key-Account-Management: „Verkaufsgespräche erfolgreich führen“

Dos & Don'ts im Verkaufsgespräch

Mit
Präsentationen
überzeugen

- > Die eigenen Angebote **attraktiv** darstellen
- > Herausschärfen von Vorteilen und konkreten Zielen
- > **9 Schritte** zum professionellen Gesprächsverhalten

14.00 bis 17.00 Uhr **Einkäufer verstehen – Preise verteidigen und durchsetzen**

- > **Argumentationsketten für Preisverhandlungen** mit schwierigen Einkäufern
- > Den Kunden vom Produkt **überzeugen**
- > Mit **Qualität und Service** den Preis verteidigen

Ab 17.00 Uhr **Offene Gesprächsrunde**



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G09

Programm – Tag 2

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Telefonie + E-Mail als Vertriebs-Verstärker

- > Altkunden **zurückgewinnen** – Wertschätzung zeigen
- > **Neukunden** am Telefon + E-Mail überzeugen
- > **Nachfassen** von E-Mail, Postmailing, Marketing- und Vertriebsaktionen per Telefon

14.00 bis – 17.00 Uhr

Gespräche abschlussorientiert gestalten

- > **Nutzen und Mehrwert** am Telefon vermitteln
- > Die Kaufentscheidung mit **Top-Argumenten** erleichtern
- > Wie Sie dem Kunden Sorgen, Ängste und Nöte nehmen

Richtiger Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

- > Die richtige **Wortwahl** bei unzufriedenen Kunden
- > **Hilfestellungen** anbieten und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen
- > **Versprechen einhalten**: was muss nach dem Telefonat passieren?

Ab 17:00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G09

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen zur Digitalisierung im Vertrieb, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Fachbereich Vertriebsentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams im Vertrieb geht.

Er begleitet Unternehmen beim Ausbau ihrer Vertriebsaktivitäten mit den Modulen Coaching Telefonie, Zielvereinbarung und variable Vergütung. Seine Leidenschaft ist der Aufbau von schlagkräftigen Sales-Teams.

Sandra Westphalen

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Automobilhandel, Produktionsunternehmen, IT-Unternehmen sowie der Health Sektor.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. G09