



## 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 durchsetzen

### Tag 2

- Schlagfertig am Telefon und in E-Mails
- Agile Techniken für den Remote Vertrieb

## Dein Vorsprung:

Du erhältst die **S+P Tool Box**

- + S+P Tool: Agil Verhandeln mit Telefon und E-Mail
- + S+P Check: Agiler Vertrieb

## Termine:

12.-13.01.2022

**Hamburg & Köln**

17.-18.02.2022

**Berlin & Stuttgart**

15.-16.03.2022

**Düsseldorf & Frankfurt**

30.-31.03.2022

**München & Berlin**

## Preis:

**1.225,- €**

Zzgl. 19% MwSt.

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



[Hier 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 du den Bedarf ermittelst
- > **Abschluss-Signale** erfolgreich erkennen und optimal nutzen

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

- + S&P Check: Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften
- + S&P Leitfaden Key-Account-Management

### 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



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G09

## Programm Tag 2

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### Schlagfertig am Telefon und in E-Mails

- > Wie fange ich an? Aufhänger für einen gelungenen Gesprächseinstieg
- > Neue Techniken für den Vertrieb mit **Telefon und E-Mail**:
  - Mit den richtigen Fragen fängst Du gute Fische
  - **ZOPA, BATNA & Co.**
  - Zugeständnisse gut verkaufen
- > Die besten Taktiken für **Remote Sales**:
  - Der große Biss
  - Schlechte Nachricht/ gute Nachricht
  - Kunden an Bord holen mit der **Salami-Taktik**
- > **False Friends** in der Kommunikation

14.00 bis 17.00 Uhr

### Agile Techniken für den Remote Vertrieb

- > 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

### Tägliche Herausforderung: Schwierige Telefonate + E-Mails meistern

- > Telefonische **Beschwerden** und Reklamationen souverän entgegennehmen
- > Der Anrufer ist frustriert, weil er immer wieder weiterverbunden wurde
- > Langatmige, unpassende Telefonate gekonnt unterbrechen
- > „Ich will den **Geschäftsführer** sprechen!“



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G09

## Referenten



### Achim Schulz

#### Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

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

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

### Miriam Boglino

#### Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig. Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung. Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

### Reiner Schon

#### Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

### Kirsten Kreuzberg

#### Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

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



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G09