



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:

19.-20.05.2022

Köln & Leipzig

11.-12.08.2022

Köln & München

08.-09.09.2022

Frankfurt & Bremen

24.-25.11.2022

Düsseldorf & Leipzig

07.-08.12.2022

Hamburg & Köln

Preis:

1.225,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Produkt Nr. G09



[Hier online anmelden!](#)

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 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

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

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!“

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 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 Dos 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 online anmelden!](#)

Produkt Nr. G09