



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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Erfolgs-Werkzeug Kommunikation im Vertrieb

Zielgruppe:

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

Ihr Nutzen:

Tag 1:

Persönliche Kundengespräche erfolgreich führen

Dos & Don'ts im Verkaufsgespräch

Preis verteidigen und Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

Tag 2:

Telefonie + E-Mail als Vertriebs-Verstärker

Telefonate + E-Mail abschlussorientiert gestalten

Der richtige Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P Tool Box:

+ S&P Leitfaden: Richtig Telefonieren

+ S&P Test: Wie effektiv telefonieren Sie?

+ S&P Checkliste: Vor- und Nachbereitung des Telefongesprächs

+ S&P Checkliste: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung

+ S&P Test: Erfolgreich Argumentieren am Telefon

+ S&P Mustervorlage: Tägliche Telefon Erfolgs-Statistik

Termine:

21.-22.07.2021

Hamburg & Stuttgart

12.-13.08.2021

München & Berlin

09.-10.09.2021

Frankfurt & Bremen

25.-26.11.2021

Düsseldorf & Leipzig

15.-16.12.2021

Köln & Hamburg

Preis:

980,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm – Tag 1

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke


09.30 Uhr – 11.30 Uhr **Persönliche Kundengespräche erfolgreich führen**

- > Türöffner und Gesprächsführung : Der Weg zum Interesse
- > Geschickt Kundenbeziehungen knüpfen und Vertrauen der Einkäufer gewinnen
- > Die richtigen Fragetechniken: Wie Sie den Bedarf ermitteln
- > „Der wunde Punkt“ – Kunden den Bedarf vor Augen führen
- > Kundenbindung, Cross-Selling und Wertschätzung
- > Abschluss-Signale erfolgreich erkennen und optimal nutzen

Direkte Umsetzung in die Praxis:

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

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Dos & Don'ts im Verkaufsgespräch**



Kunden begeistern:
professionelle
Gesprächstechniken

- > Die eigenen Angebote attraktiv darstellen
- > Negativformulierungen und Weichspüler vermeiden
- > Herausschärfen von Vorteilen und konkreten Zielen
- > 9 Schritte zum professionellen Gesprächsverhalten
- > Schlagfertig und überzeugend argumentieren


Direkte Umsetzung in die Praxis:

- + S&P Checkliste: „Kundenbeziehungsmanagement – Bleiben Sie am Ball!“
- + S&P Sofortmaßnahmen für höhere Erträge und mehr Gewinn

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Einkäufer verstehen – Preise verteidigen und durchsetzen**



Mit Qualität &
Service den
Preis verteidigen

- > Argumentationsketten für Preisverhandlungen mit schwierigen Einkäufern
- > Den Kunden vom Produkt überzeugen
- > Zu teuer: den Preiseinwand entkräften
- > Mit Qualität und Service den Preis verteidigen
- > Begeisterung: Rabatte überflüssig machen
- > Preiserhöhungen richtig kommunizieren

Fallstudien und Trainings:

+ *Preiseinwände gezielt entkräften*

+ *Überzeugende Sprache: Kaufauslöser „emotionaler Nutzen“*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm – Tag 2

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08..30 Uhr – 10.30 Uhr **Telefonie + E-Mail als Vertriebs-Verstärker**



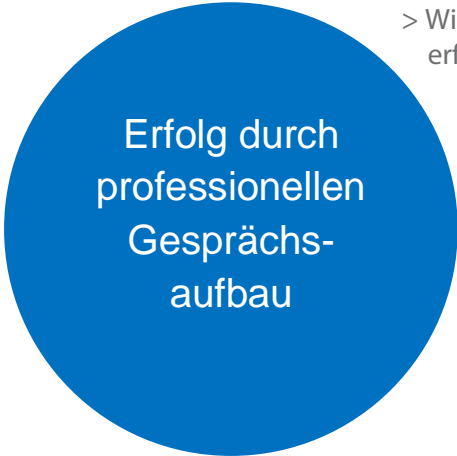
Aktive Kunden- Betreuung

- > Anlässe und Strategien: Wann macht Telefonie im Vertrieb Sinn?
- > Altkunden zurückgewinnen – Wertschätzung zeigen
- > Neukunden am Telefon + E-Mail überzeugen
- > Nachfassen von E-Mail, Postmailing, Marketing- und Vertriebsaktionen per Telefon
- > Hinweis auf Neuheiten und Serviceleistungen

Training 1:

Praxistraining und S&P Fallstudien zur Akquise am Telefon

10.30 Uhr – 13.00 Uhr **Gespräche abschlussorientiert gestalten**



Erfolg durch professionellen Gesprächs- aufbau

- > Wie hole ich den Kunden am Telefon ab? Strategien für einen erfolgreichen Einstieg
- > Nutzen und Mehrwert am Telefon vermitteln
- > Fragen souverän beantworten und Einwände auflösen
- > Die Kaufentscheidung mit Top-Argumenten erleichtern
- > Wie Sie dem Kunden Sorgen, Ängste und Nöte nehmen

Training 2:

Praxistraining und S&P Fallstudien zum professionellen Gesprächsaufbau

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

14.00 Uhr – 16.30 Uhr **Richtiger Umgang mit Beschwerden und Reklamationen**



- > Die richtige Wortwahl bei unzufriedenen Kunden
- > Problemlösung am Telefon: Was der Kunde von Ihnen erwartet
- > Den richtigen Ansprechpartner für den Kunden finden
- > Hilfestellungen anbieten und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen
- > Versprechen einhalten: was muss nach dem Telefonat passieren?

Training 3:

Praxistraining und S&P Fallstudien zu anspruchsvollen Gesprächssituationen

Ab 16.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

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.

Leistungsangebot zum Thema Vertrieb und Telefonie:

- > Entwicklung und Optimierung von Vertriebsstrategien
- > Vertriebssteuerung und Erschließung neuer Kundengruppen
- > Pricing: Preisfindung und Preismanagement
- > Trainings-Module zu erfolgreichen Kundengesprächen
- > Trainings-Module zum Telefonprofi im Vertrieb

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Vertrieb: Agil Verhandeln mit Telefon + E-Mail

Seminarpreis: 980,-- € zzgl. 19 % MwSt. – Produkt-Nr. G09

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

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

- | | | | |
|---|-------------------------------------|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 13.-14.01.2021 | <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"/> 18.-19.02.2021 | <input type="checkbox"/> Berlin | <input type="checkbox"/> München | |
| <input type="checkbox"/> 16.-17.03.2021 | <input type="checkbox"/> Frankfurt | <input type="checkbox"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.. |
| <input type="checkbox"/> 21.-22.04.2021 | <input type="checkbox"/> Düsseldorf | <input type="checkbox"/> Leipzig | |
| <input type="checkbox"/> 27.-28.05.2021 | <input type="checkbox"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Köln | |



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Persönlicher Kontakt

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