

Tagesseminar

Weibliche Fachkräfte im Technischen Vertrieb

„Weibliche Tugenden“ im Vertrieb – ein Erfolgskonzept!

Frauen verfügen meist über gute **kommunikative Fähigkeiten** und können ihren Kunden im Allgemeinen besonders gut den individuellen Nutzen eines Angebots verdeutlichen.

Bei Präsentationen verlieren sie sich selten in technischen Details. Sie argumentieren **praxisbezogen und anwenderorientiert**.

Zu ihren Stärken zählen Disziplin, Ausdauer, Charme sowie die Bereitschaft und Fähigkeit, sich auf andere Menschen einzustellen. Dies sind **ideale Voraussetzungen** für den **anspruchsvollen Verkauf** von komplexen Produkten oder Leistungen.

Zielsetzung:

Die eigenen Fähigkeiten und Stärken erkennen und darstellen und weitere Erfolgsfaktoren für den beratenden Verkauf kennenlernen.

Zielgruppe:

Ingenieurinnen, Technikerinnen, Mitarbeiterinnen im Vertrieb/Verkauf komplexer Produkte/Leistungen.

Methoden:

Vortrag und Präsentation, Diskussionen und Übungen – **praktisch** und **sofort** umsetzbar.

Investition: 299,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmerin

Darin enthalten sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

Inhalt:

- **Frauen und Technik**

Als hochqualifizierte Fachkraft den Kunden souverän die eigene Kompetenz darstellen. Das eigene Licht nicht unter den Scheffel stellen und die eigenen Stärken kundenorientiert kommunizieren.

- **Frauen und Vertrieb**

Die Arbeit im Vertrieb und das "Verkaufen" ist immer noch mit einem schlechten Image behaftet. Dabei ist „Vertrieb“ in der Regel sehr anspruchsvoll.

Den eigenen Vorurteilen auf den Grund gehen und einen der abwechslungsreichsten, lukrativsten und interessantesten Arbeitsplätze für sich entdecken.

- **Weibliche Tugenden – der Pluspunkt im Vertrieb**

Frauen können mit „typisch weiblichen“ Tugenden Pluspunkte sammeln. Welche dies sind und über welche Stärken Frauen verfügen, dies gilt es herauszuarbeiten. Lernen Sie ein typisch weibliches Erfolgskonzept kennen, denn – not only sex sells!

- **Die Verkaufssituation**

Neben den allgemein gültigen Regeln im Verkaufsgespräch gilt für Frauen auch heute noch ein spezieller Verhaltenskodex auf dem Weg zum Erfolg. Das Verkaufsgespräch richtig führen und mit Persönlichkeit erfolgreich sein.

Termine:

Die nächsten Seminartermine finden Sie unter der Rubrik „Aktuell“.

Noch Fragen? Rufen Sie uns einfach an, wir beantworten sie gerne.