

Inhouse-Seminar/Workshop

Spezialisten im Technischen Vertrieb

Zielsetzung: Anschaulich und verständlich beraten. Die eigenen kommunikativen Fähigkeiten ausbauen und wirksame Methoden und Erfolgsfaktoren für den beratenden Verkauf von komplexen Produkten oder Leistungen kennenlernen und umsetzen..

Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte im Business-to-Business-Bereich

Für den erfolgreichen Verkauf ist mehr notwendig als bloß über das eigene Produkt Bescheid zu wissen. Beim Verkauf von komplexen Produkten oder Leistungen kommt es in höchstem Maße darauf an, dass der Kunde das Angebot versteht und seinen persönlichen Nutzen tatsächlich erkennt. Auch als Fachspezialist anschaulich und verständlich beraten, anstatt mit hochkompliziertem Fachchinesisch aufzuwarten ist unerlässlich.

Zielgruppe: Unternehmen mit (internationalem) Technischem Vertrieb; Vertriebsleiter, Technische Fachkräfte im Verkauf

Dauer/Investition: 5 Tage à 8 Stunden / 4665 € zzgl. MwSt. und Spesen

Methoden: Vortrag, Diskussionen und Übungen – *praktisch* und *sofort* umsetzbar.

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

1. Der Kunde - das unbekannte Wesen

- 1.1. Kunden sind auch Menschen - Kunden-Typologie
- 1.2. Warum wir wie "ticken" - Bio-Logik
- 1.3. Kunden richtig ansprechen - typgerechte Kommunikation
- 1.4. Kundenorientierte Kommunikation als Fachspezialist
- 1.5. Kundenerwartungen, Kaufmotive und –gründe erkennen

1.Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

2. Das Verkaufsgesprächs vorbereiten

- 2.1. Fachliche und kundenspezifische Vorbereitung
- 2.2. Persönliche Vorbereitung
- 2.3. Professionell Auftreten - Körper und Sprache
- 2.4. Kundenorientierte Präsentation

2.Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

3. Das Verkaufsgespräch

- 3.1. Die Eröffnungsphase
- 3.2. Den Bedarf klären - wer richtig fragt führt
- 3.3. Ein Angebot abgeben - spezifische Vorteile
- 3.4. Verkaufshilfsmittel - Nutzenargumentation
- 3.5. Einwänden begegnen - Chancen erkennen
- 3.6. Die Abschlussphase - Vereinbarung treffen

3.Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)
14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

Fortsetzung

Inhalt des Seminarpaketes / Leistungen

4. Zielkunden und Märkte - international und interkulturell

- 4.1. Andere Länder, andere Sitten - Spielregeln
- 4.2. Brücken bauen - Business-Knigge
- 4.3. Kultur und Kaufmotive

4. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

5. Effektiv im Außendienst

- 5.1. Zeit- und Aufgabenmanagement
- 5.2. Strategische Gebiets- und Kundenplanung
- 5.3. Zielkundenakquisition
- 5.4. Die Routenplanung effektiv gestalten
- 5.5. Berichtswesen und Erfolgssteuerung

5. Tag

9:00 – 13:00 (inkl. Pause)

14:00 – 17:00 (inkl. Pause)

6. Training on the Job - vor Ort beim Kunden, auch im Ausland

Nach Vereinbarung

Sie wünschen andere Schwerpunkte oder einen anderen Umfang? Sprechen Sie uns an! Gerne klären wir gemeinsam Ihre Fragen. Im Anschluss erhalten Sie ein individuelles Angebot.