

Neu im Vertrieb

Kompetent in Vertrieb und Verkauf



SEMINAR

Inhalt

Die Leistung des Vertriebs gewinnt in zunehmend dynamischen Märkten an Bedeutung. Hohe Markttransparenz, zunehmender Zeitwettbewerb und gut informierte Kunden fordern Vertriebsmitarbeitern alles ab.

Neben den erforderlichen Produkt- und Marktkenntnissen, müssen Vertriebsmitarbeiter verkäuferische Kompetenzen aufweisen, ein gutes Zeit- und Selbstmanagement leben, vertrauenswürdig und überzeugend auftreten, kommunikative Kompetenz besitzen und Teamplayer sein.

Dieses Seminar hilft Ihnen, wichtige Disziplinen in den Focus zu nehmen und zielgerichtet zu entwickeln.

- **Persönliche Erfolgsfaktoren in Vertrieb und Verkauf**

- Zeit- und Selbstmanagement
- Soziale und emotionale Kompetenz
- Mit dem Kunden auf Augenhöhe
- Business-Knigge
- Methodenkompetenz

- **Kommunikationsgrundlagen**

- Kommunikationsmedium
- Standards für Telefon und Korrespondenz
- Klar und überzeugend formulieren
- Fragetechnik

- **Verkaufs- und Gesprächstechnik**

- Mein Leitfaden im Verkaufsgespräch
- Kunden- und Bedarfsergründung
- Lösungen verkaufen
- Mehrwertargumente in Szene setzen
- Einwandbehandlung
- Souverän im Preisgespräch

- **Kaltakquise**

- Vorbereitung
- Moderne Gesprächsstrategien

- **Beschwerdeannahme**

- Wichtige Gesprächsschritte
- Umgang mit Emotionen

Methoden

Einzel- und Teamarbeit, praktische Übungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Video- und Audioanalyse

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertriebsinnen – und Außendienst.

Dauer

3 Tage

Teilnehmerzahl

max. 8 Personen

Trainer



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH),
Trainer

Kommunikation