

# 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