

Vertriebstraining für Profis

Neue Aspekte kennen lernen

- Zielgruppe: Mitarbeiter*innen, Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb/Verkauf die schon länger dort tätig sind
- Ziele: Die Teilnehmenden lernen anhand von Beispielen, ihre Vertriebsfähigkeiten zu verbessern und neue Aspekte des Vertriebs kennen und können diese einsetzen.
- Seminarinhalte:
- **Verkaufsprozesse**
 - Psychologie des Kaufens und Verkaufens aus Käufersicht
 - Verkauf in komplexe Organisationen hinein
 - Identifikation der Kaufbeeinflusser und deren Interessen
 - Bedarf vs. Bedürfnis
 - Strategisches Vorgehen in Verkaufsprozessen
 - Projektorientierter Verkaufsansatz
 - Richtiger Umgang mit Kundenreaktionen
 - Richtige Angebotsgestaltung
 - Produktverkauf vs. Lösungsverkauf
 - **Kommunikation und Kundenbeziehungen:**
 - Emotionaler Vertrieb
 - Zielführendes kommunikatives Verhalten
 - Richtiger Beziehungsaufbau
 - Wichtige fortgeschrittene Fragetechnik
 - Nutzenorientierte Argumentationsstrategien
 - **Persönliche Aspekte des Verkaufens:**
 - Bedeutung meiner Einstellung zu mir, meinem Angebot und meinem Kunden
 - Klärung der persönlichen Identifikation mit dem eigenen Unternehmen, Produkten, Dienstleistungen und die Bedeutung einer positiven Identifikation
 - Lernschleifen: permanentes Lernen als Chance zum Wachsen.
- Methoden: Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, praktische Beispiele, Rollenspiele
- Dauer: 2 Tage