

## 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