

Salestraining / Vertriebsschulung

Seminar & Workshop[®]

Viele Unternehmen agieren heute – bei steigender und nahezu vergleichbarer Produktqualität des Wettbewerbs – in „gesättigten Märkten“. In Verbindung mit der zunehmend hohen Preis-Transparenz wird es umso mehr erforderlich, sich positiv vom Wettbewerb abzuheben. Den Vertriebsmitarbeitern, dem Außendienst und jedem einzelnen Verkäufer mit Kundenkontakt, kommt daher eine besonders wichtige Rolle zu. Und diese Rolle – samt den dazugehörigen Aufgaben – muss trainiert werden!

„Viele Wege führen nach Rom“

Es gibt verschiedene Möglichkeiten und Wege, ein avisiertes Ziel zu erreichen. Stellen Sie sich im Alltag immer mal wieder die Frage, welcher Weg Sie noch erfolgreicher verkaufen läßt? Dann finden Sie bei uns die Antwort. Wir führen Sie oder Ihr Team gerne auf einen eigenen, individuellen Königsweg!

Bei unseren Salestrainings und Vertriebsschulungen fokussieren wir uns neben dem klassischen „Vertriebshandwerk“ auch auf Persönlichkeit, Emotionalität, Verkaufstechniken sowie neue Tools und Systeme für mehr Erfolg.

Sie profitieren sofort von unserem umfassenden Know-how!

Unser Seminar & Workshop richtet sich an Mitarbeiter/-innen im Verkauf und Vertrieb, Führungskräfte, Selbstständige und alle Menschen, die lernen wollen, wie sie psychologischen Techniken nutzen, die erwiesenermaßen zu einer deutlich höheren Abschlussquote führen. **Mögliche Themen sind:**

- Theorie und Praxis klug gemixt – Teamarbeit, Rollenspiele, Präsentationen, Gruppenfeedback / Einzelfeedback
- Lead-Bearbeitung
- DISG-Modell (Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit) Basics
Anwendungsbeispiele für die Teilnehmer
- USP (Unique Selling Point) definieren – was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal
- Bedarfsanalyse (Pacing & Leading)
- Die 5 Phasen eines Verkaufsgesprächs
- Elevator Pitch und Sales Pitch
- Cross-Selling, Up-Selling, Down-Selling
- Einwandbehandlung und Abschluss

Ablauf

08.00 Uhr – 08.30 Uhr	Frühstück
08.45 Uhr – 09.00 Uhr	Vorstellung
09.00 Uhr – 12.30 Uhr	Phase 1
12.30 Uhr – 13.15 Uhr	Lunch
13.15 Uhr – 15.15 Uhr	Phase 2
15.15 Uhr – 15.30 Uhr	Kaffeepause
15.30 Uhr – 18.00 Uhr	Phase 3

Terminvereinbarung oder Rückfragen unter:

s.ringeisen@prographics.de

Büro: 0241 9203366 | Mobil: 0160 4450793

785,- €
zzgl. 19 % MwSt.

Pro Teilnehmer. Max. 12 Teilnehmer pro Seminar / Workshop.
Ab 3 Teilnehmer eines Unternehmens: Preis auf Anfrage.