

Professionell und kundenorientiert verkaufen

6-tägiges Aufbau- und Vertiefungsprogramm
für Mitarbeiter im Verkauf



Man lernt nie aus!

Die Anforderungen an Verkäufer wachsen stetig. Um im globalen Wettbewerb langfristig erfolgreich zu sein, müssen Sie als Vertriebler und Berater - unabhängig davon, ob Sie technisch komplexe, erklärungsbedürftige Investitionsgüter, Problemlösungen, Dienstleistungen oder Konsumgüter verkaufen – sich schnell und effektiv auf Veränderungen einstellen. Sie müssen bewährte Modelle, Instrumente und Kommunikationsstrategien neu entdecken und Ihre verkäuferischen Fähigkeiten und Fertigkeiten kontinuierlich überprüfen und aktualisieren. Die **PEPP** Trainingsreihe „Professionell und kundenorientiert verkaufen“ wird Sie dabei unterstützen.

Zielgruppe

Vertriebler/Berater erklärungsbedürftiger Produkte, Lösungen oder Dienstleistungen aus unterschiedlichen Branchen - vom Starter, über den Quereinsteiger, bis hin zum gestandenen Vertriebsprofi.

Ziele und Nutzen

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind Kernkompetenzen erfolgreicher Verkäufer. Lernen Sie tragfähige Kundenbeziehungen aufzubauen und sich auf unterschiedlichste Situationen und Kundentypen effektiv einzustellen, indem Sie Ihr Verhalten und Ihren Kommunikationsstil bewusst variieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre Beratungs- und Verkaufsgespräche und Ihre Kunden **aktiv** in jeder Phase **führen**.

Inhalte

Modul 1: Professionelle Kommunikation

- Grundlagen der effektiven Kommunikation
- Die 4 Phasen eines Verkaufsgespräches
- Aktiver Beziehungsaufbau
- Die Kundenbedarfsanalyse
- Nutzenargumentation und Nutzenbrücken
- Die empathische Einwandbehandlung
- Verhandlungsführung auf Augenhöhe – das Harvard Konzept
- Abschlusstechniken

Modul 2: Die Platinregel – eine Typologie

- Das Konzept der Verhaltensstile (Platinregel)
- Die 4 Typen – der Analytiker, der Macher, der Verbindliche und der Expressive
- Die (Kauf)motive der verschiedenen Persönlichkeiten
- Kommunikative Anpassungsfähigkeit und störungsfreie Kommunikation
- Die eigene Komfortzone , bewusst und temporär

Modul 3: Die Präsentation/Neuinszenierung

- Aktuelle Präsentationstechniken zur Neuinszenierung von Verkaufs- und Beratungsgesprächen
- Tipps zur Gestaltung von Präsentationen
- Regeln zur inhaltlichen Gestaltung von Vertriebspräsentationen
- Komplexitätsreduktion - die Kunst des Weglassens
- Modul 3 dient darüber hinaus dem intensiven Erfahrungsgleich, der vertieften Wiederholung und damit der Festigung des Gelernten.

Methodik und Ablauf

Die Vorgehensweise im Training ist sehr teilnehmerzentriert, abwechslungsreich und immer praxisbezogen. Die theoretischen Inputphasen sind so kurz wie möglich und so lang wie nötig, damit genügend Zeit zur Diskussion und zum Üben und Anwenden zur Verfügung steht. Ein Training von Verkaufsprofis für Verkaufsprofis.

In den zahlreichen Übungs- und Anwendungssituationen erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit zum stressfreien Ausprobieren. Fehler sind ausdrücklich erlaubt und niemand kann sich blamieren.

Die einzelnen Schritte bauen inhaltlich und methodisch-didaktisch schlüssig aufeinander auf, so dass am Ende die beschriebenen Lernziele erreicht sind.

Zentrale methodische Schritte:

- Kurzvorträge, Lehrgespräche und Diskussionen
- Stressfreie Anwendungssimulationen
- Pragmatisch begrenzte Vorbereitungs- und Transferaufgaben
- Fallstudien
- Telefonisches Einzelcoaching bei Bedarf

Ihr Trainer



Rolf Schreiter

Der Spezialist für Führungskräfteentwicklung, Verkaufstraining, Neukundengewinnung und Kundenorientierung arbeitete viele Jahre lang selbst als Verkäufer, Key-Account Manager und Vertriebsleiter im Einzel-

handel, in der Industrie und im Verkauf von beratungsintensiven Dienstleistungen.

Termine

Auf Anfrage

Veranstaltungsort

Schloß Gehrden
Schloßstr. 6
33034 Brakel-Gehrden

Investition

- Preis für **PEPP**-Mitgliedsbetriebe
1900,00 € pro Person (zzgl. MWSt.)*
- Preis für Nicht-Mitglieder:
2500,00 € pro Person (zzgl. MWSt.)*

* Incl. Seminarunterlagen u. Tagungsgetränke

Anmeldung

Bitte melden Sie sich an bei:

- Gabriele Schidlack
mobil 01522/1659651
gabriele.schidlack@pepp-hochstift.de

