

Verhandlungstechniken für Außendienstmitarbeiter – strategischer Verkauf und erfolgreiche Kommunikation beim Kunden

Zielsetzung und Zielgruppen

Was zeichnet einen erfolgreichen Außendienstmitarbeiter aus? Sind es seine fachlichen Kompetenzen oder doch eher die sog. „Softskills“, die ihn erfolgreich machen? Eines ist sicher: Produkt-Know-how ist ein grundlegender Anspruch, der an jeden Mitarbeiter im Kundenkontakt gestellt wird. Das sog. „Zünglein an der Waage“, die Entscheidung FÜR ein bestimmtes Produkt wird jedoch auf emotionaler Ebene gefällt, denn Produkte sind häufig vergleichbar, Verkäuferpersönlichkeiten aber individuell!

In diesem Seminar lernen Sie auf der Basis des Strategischen Verkaufs Kunden zu analysieren und sich gezielt auf einzelne Kundengespräche vorzubereiten. Sie lernen Ihre Stärken im persönlichen Kundenkontakt kennen und diese intensiver zu nutzen.

Nach diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, auf der Basis einer kundennutzenorientierten Argumentation individuelle Kundengespräche erfolgreich zu einem Abschluss zu führen.

Methoden

Sie trainieren in diesem Seminar in Gesprächssimulationen Verhandlungstechniken für ein erfolgreiches Kundengespräch. Von der gezielten Kundenansprache über den kundenorientierten Gesprächsverlauf bis hin zum verbindlichen Abschluss werden alle Aspekte des persönlichen Kundenkontaktes thematisiert und eingeübt.

Körpersprachliche Signale und die Wirkung auf andere werden durch Video-Feedback nachhaltig analysiert. Die Arbeit an Beispielen aus dem eigenen Berufsleben garantiert die Authentizität des Seminarinhalts.

Genauere Wünsche, Inhalte, Ansprüche an das Seminar werden vorab mit einer Fragebogenaktion eruiert, um ein praxisnahes und bedürfnisorientiertes Seminar zu gestalten.

Inhalte

- Einflussfaktoren auf den Vertriebs Erfolg
- Die 4 Stufen des Strategischen Verkaufs
 - Target Account Selling
 - Kundentypen und Organigramm
 - Strategien und Schlüsselfragen
- Kommunikationsgrundlagen für das Verkaufsgespräch
 - Kaufmotive und Kundennutzen
 - Argumentation und Gesprächsführungskompetenz
 - Vom Produktnutzen zum Kundennutzen
- Kundenwahrnehmung und Körpersprache
 - Kompetenzsignale
 - Aufbau eines Kundengesprächs
 - Lenken und Steuern des Gesprächs
- Einwandbehandlung
- Der Verkaufsabschluss

Seminarhinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2-Tages-Seminar oder individuelle Absprache
Termine: inhouse nach individueller Absprache
Seminarort: im Unternehmen oder nach individueller Absprache

Kontakt und weitere Informationen:

FRAMGANGA
Personal- und Kommunikationstraining
Stichwort: Vertriebsstraining für Außendienstmitarbeiter
Tel. 02308/120402
Fax: 02308/120403
Mobil: 0162/9193321
Martina.Hitzler@framganga.com