



## Neu im Verkauf: Der erfolgreiche Start im Außendienst

Sie sind neu im Verkauf und wollen Ihre Aufgabe erfolgreich meistern. Gerade zu Beginn ist es wichtig, schnell hohes verkäuferisches Wissen aufzubauen und erfolgreich in Ihren Verkaufsgesprächen umzusetzen. Von großer Bedeutung sind Ihre kommunikative Kompetenz und Ihr ausgeprägtes Verhandlungsgeschick – für ein misslungenes Verkaufsgespräch gibt es selten eine zweite Chance.

Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar die wichtigen Voraussetzungen für Ihren erfolgreichen Einstieg in den Verkauf kennen und generieren Sie so Umsätze und Freude am Verkaufen ab dem ersten Tag. Gemeinsam entwickeln wir Ihre persönliche Erfolgsstrategie - denn um effizient arbeiten zu können, bedarf es noch mehr: Motivation, Organisation, Struktur, Vorbereitung und vieles mehr.

### Inhalte:

#### **Die Grundlagen: Leistungsmaximierung im Verkauf**

- Die Erfolgsfaktoren im Verkauf
- Die persönliche Definition der eigenen Erfolgsstrategie
- Bauen Sie eine Beziehung zu Ihren Kunden auf
- Wie bereiten Sie Ihr Gebiet auf - Mehr Besuche durch effiziente Tourenplanung
- Erkennen Sie das Potential Ihrer Kunden
- Welche Kunden benötigen welchen Aufwand?
- Die unterschiedliche Besuchsfrequenz von A- und C-Kunden
- Erkennen Sie Ihre zukunftsstarken Kunden und ergreifen Sie Ihre Chance
- Die Königsdisziplin:  
Gewinnende Neukundenansprache in Ihrem Verkaufsgebiet
- Die Verkaufsunterlagen:  
Wie sie heute gestaltet sein müssen, um Wirkung zu entfalten
- Verkaufsgespräche systematisch vorbereiten
- Die Gesprächsnachbearbeitung



## **Die Kommunikation:**

### **Das Werkzeug des erfolgreichen Verkäufers**

- Spielregeln und Methoden für die erfolgreiche Kommunikation
- Der wirkungsvolle und bewusste Einsatz Ihrer Stimme
- Die Kompetenz in der Gesprächsführung: Entdecken Sie, was Sie mit Worten erreichen können
- Rhetorik für Erfolg oder Misserfolg: Positiv formulieren und überzeugend argumentieren
- Signale erkennen: Aktives Zuhören sichert richtiges Verstehen
- Die Fragetechnik als Grundlage des erfolgreichen Verkaufsgespräches
- Die Alleinstellungsmerkmale: Was zeichnet uns aus?
- Das Unternehmen und seine Leistungen präsentieren: kurz, sympathisch, sicher und mit Elan
- Wie erreiche ich das Gespräch mit den Entscheidern?

## **Die persönliche Wirkung:**

### **Der Verkäufer als Sympathie- und Werbeträger des Unternehmens**

- Die Grundlagen der Körpersprache für sympathisches Auftreten
- Das Auftreten beim Kunden: Meine persönliche Wirkung
- Diese vier Faktoren bestimmen Ihren Verkaufserfolg
- Die Körpersprache des Kunden richtig deuten und versteckte Signale erkennen
- Persönlichkeit, Authentizität und Glaubwürdigkeit im Verkauf
- Der Verkaufsstärkefaktor: Empathie

## **Das kundenorientierte Verkaufsgespräch:**

### **Erfolgreich und abschlussorientiert**

- Die vier Stufen im Verkaufsgespräch
- Die Wirkung von Vertrauen und Sympathie im Verkaufsgespräch
- Spüren Sie die Bedürfnisse und Motive Ihres Kunden methodisch auf
- Kundenorientierte Präsentation von Produkt und Leistungsvorteilen
- Wer keine Kundenvorteile bietet, muss im Preis nachgeben
- Der Preis: Entwickeln Sie die richtige Einstellung zum eigenen Preis
- Welche betriebswirtschaftlichen Auswirkungen haben Nachlässe auf den Gewinn unseres Unternehmens?
- Die Vorbereitung auf den Kaufwiderstand: Welche Einwände begegnen uns?
- Die verschiedenen Kaufsignale des Kunden erkennen und richtig reagieren
- Mit der Fragetechnik abschlussorientiert das Verkaufsgespräch steuern
- Unser Erfolg: Der sympathische und sichere Verkaufsabschluss



**Zielgruppe:** Einsteiger in den Verkauf/Vertrieb und Praktiker, die Ihre Verkaufstechnik auffrischen und verbessern wollen

**Methodik:** Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Analyse und Übungen von Praxisbeispielen, Kommunikationsübungen, Feedbackrunden und Problemlösungshilfen, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag

**Förderung:** Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



**Seminarzeiten:** 3-Tages-Seminar  
1. Schulungstag von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr  
2. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr  
3. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

<b>Seminartermine:</b>	Köln	08.-10.06.2011	25.-27.01.2012
	Hamburg	21.-23.09.2011	16.-18.04.2012
	Berlin	01.-03.11.2011	27.-29.03.2012
	Stuttgart	10.-12.10.2011	18.-20.06.2012

**Seminarpreis:** pro Person 1.090,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags: Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

**Inhouse Seminar:** Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen