

Workshop / Seminar „Software-Vertrieb“

Termin: **19.06.-20.06.2009, Hamburg**

Leitung / Moderation: **Michael R. Grunenberg**



Michael R. Grunenberg arbeitet seit 1997 als Verkaufstrainer für die IT-Branche mit einem starken Schwerpunkt auf dem Softwarevertrieb.

Sein **prozeßorientiertes Modell des Lösungsvertriebes** unterscheidet sich von rein rhetorisch-kommunikativen Ansätzen durch die Übertragbarkeit und Anpaßbarkeit auf die spezifischen Unternehmenssituationen und die systemische Wirksamkeit.

Hier wird der Verkaufsberater zum Prozeßsteuerer, der den Kunden im Laufe des Prozesses immer besser versteht und sich mit diesem Verständnis entscheidende Wettbewerbsvorteile erarbeitet.

Was nehmen Sie von diesem Seminar mit nach Hause?

Die Teilnehmer haben nach dem Seminar einen **detaillierten eigenen Verkaufsprozeß** erarbeitet, der sich an erfolgreichen Modellen der Branche orientiert. Sie haben eine **hochwirksame Präsentation** entworfen, die Ihnen beim Erstkontakt Wettbewerbsvorteile bietet und schließlich kennen Sie die kritischen Erfolgsmomente und können den **Verkaufsprozeß kommunikativ steuern**. Als Zusatznutzen lernen Sie **verschiedene Möglichkeiten wirksamer Neukundenakquise** kennen.

Agenda:

1. Tag:

- 1000 Come together
- 1030 Vorstellung der Agenda und der Teilnehmer
- 1100 Verkaufsprozesse im Softwarevertrieb:
Von großen und kleinen Fische(r)n.
- 1300 Mittagspause
- 1430 Kritische Erfolgsmomente im Verkaufsprozeß: Aufpassen!
- 1530 Einflußmöglichkeiten und Steuerung des Verkaufsprozesses:
Gruppendynamik und einsame Entscheidungen.
- 1730 Zusammenfassung des ersten Tages
- 1800 Ende des ersten Tages
- 1900 Gemeinsames Abendessen

2. Tag:

- 0800 Motivation und Aktivierung
- 0830 Workshop „Der eigene Verkaufsprozeß“: Auf den Punkt individuell.
- 1030 Workshop „Wirksam präsentieren“: Powerpoint, Rhetorik und Co.
- 1200 Mittagspause
- 1330 Workshop „Argumentationslinien“: Hinhören, zuhören, verstehen, argumentieren.
- 1500 Exkurs „Neukundenakquise“: Kein Schwein ruft mich an!?
- 1600 Zusammenfassung und letzte Fragen
- 1630 Ende des Seminars

Seminarkosten

1.250,- Euro (zuzügl. MwSt.) pro Teilnehmer. Werden mehrere Teilnehmer angemeldet, reduziert sich der Preis um jeweils 10% (2. Teilnehmer 1.125,-, 3. Teilnehmer 1.000,- usw.)

Anmeldung:

Telefonisch: **040- 544 133**
Email: **info@grunenbergconsulting.de**
Fax: **040-544132**

Die Anmeldung ist verbindlich. Das anmeldende Unternehmen erhält nach erfolgter Anmeldung eine Bestätigung / Rechnung. Der Zahlungseingang berechtigt zur Teilnahme. Grunenberg Training & Consulting behält sich vor, Veranstaltungen zu stornieren. In diesem Falle werden eventuell bereits gezahlte Kursgebühren werden in diesem Fall umgehend erstattet.

Grunenberg Training & Consulting GmbH
Kieler Straße 407-415
22525 Hamburg
Fax 040-544 132

Anmeldung

Die Teilnahmegebühr beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, abendlicher Erfahrungsaustausch, und Seminarunterlagen pro Teilnehmer: **1.205,- € + MwSt.**

Sollten mehrere Teilnehmer angemeldet werden, reduziert sich die Teilnahmegebühr um 10 % ab dem 2. gemeldeten Teilnehmer und um 20 % ab dem 4. gemeldeten Teilnehmer.

Die Anmeldungen sind verbindlich, Ersatzteilnehmer können selbstverständlich benannt werden. Angemeldete Teilnehmer / Unternehmen erhalten eine Rechnung. Eine Zusage und detaillierte Anfahrtsskizze erhalten die Teilnehmer nach Zahlungseingang.

Workshop / Seminar:

Software-Vertrieb

Ich/Wir nehme(n) teil am:

19.06.2009 - 20.06.2009 in Hamburg

FIRMA

STRASSE

PLZ/ORT

TELEFON

Fax

NAME/VORNAME (1. Teilnehmer)

POSITION/ABTEILUNG

E-Mail-Adresse

NAME/VORNAME (2. Teilnehmer)

POSITION/ABTEILUNG

E-Mail-Adresse

DATUM UNTERSCHRIFT Firmenstempel

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

Softwarevertrieb