Vertrieb für Nicht-Vertriebler

Sie kennen sich mit Ihren Dienstleistungen und Produkten hervorragend aus. Als Experte können Sie Rede und Antwort stehen, wenn es um Ihr Unternehmen geht. Jetzt geht es für Sie darum, mit diesem Wissen auch andere zu begeistern und zu Kunden zu machen. Das notwendige Handwerkszeug erhalten Sie in unserem Training. Mit Hilfe zahlreicher praktischer Übungen lernen Sie Schritt für Schritt wie Vertrieb funktioniert und wie Sie fokussiert Abschlüsse erzielen und dabei auch Spaß haben.

Seminar
1 Tag

Termine und Orte
16.01.2013
13.03.2013
12.06.2013
11.09.2013
Hamburg | Novotel Hamburg City Alster

Auf Anfrage
Köln
München

Zeiten
10:00 – ca. 18:00 Uhr

Preis
700,00 Euro zzgl. MwSt.
833,00 Euro inkl. MwSt.

Teilnehmerzahl begrenzt

Inhalt

Vertrieb: Die eigene Einstellung
Warum Sie kein Verkäufer sein müssen, um im Vertrieb erfolgreich zu sein.
Die eigene Einstellung: Der Mensch hinter dem Kunden
Rohdiamanten: Wie denke ich, um Kunden und Möglichkeiten zu erkennen?

Akquise
Erfolgreicher Zeitunglesen: Was ist ein Lead und wo finde ich ihn am besten?
Warm werden mit der Kaltakquise
Gutes Key Accounting: Sind Ihre Bestandskunden glücklich? Potentiale erkennen
Wenn Dein Pferd tot ist, steig ab: Woran erkenne ich, ob es sich lohnt?

Akquisewerkzeuge
Telefon: Schnell und persönlich
Mailing: Wie Sie mit guten Texten überzeugen
Besuch: Die Ehre eingeladen zu werden
Networking und Messen: Gute Vorbereitung und Training hilft Hemmungen zu überwinden
Marketingmaterialien: Was brauchen Sie wirklich?

Organisation: Struktur spart Zeit
Kundendatenbank: Alle auf einen Blick
Ein weites Feld: Fokussieren auf Zielgruppen und Branchen

Telefonieren
Die Einstellung: Sie stören nicht sondern sind eine Bereicherung für den Angerufenen
Die richtigen Leute an die Strippe bekommen und dann auch noch begeistern
Freitagnachmittag, kurz vor Golf: Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Verhandeln
Nur wenn beide Seiten gewinnen, ist die Partie gewonnen: Win-win-Situationen schaffen
Der Preis ist heiß: Den eigenen Preis und die eigene Leistung wertschätzen

Abschluss
Wer fragt, gewinnt: Wann kommt der Auftrag?
Wer entscheidet? Nicht immer entscheidet derjenige, der die Unterschrift setzt

Lernziele

Sie kennen die Grundlagen des Vertriebs und erfahren, wie Sie Ihr bisheriges Expertenwissen zu Leistungen und Produkten erfolgreich nutzen, um Kunden zu gewinnen und Umsatz zu steigern.
Sie trainieren:

- Ihr Angebot genauer zu beschreiben
- mehr Sicherheit bei Neukundengesprächen zu bekommen
- potentielle Kunden zu identifizieren
- zielsicherere Gespräche zu führen
- weniger Hemmungen vor der Kaltakquise zu haben

Bitte bringen Sie eigene (vertriebsspezifische) Fragestellungen aus Ihrer Praxis mit. Welches Vertriebsgebiet ist für Sie besonders wichtig? Welche Tools benötigen Sie?

Zielgruppen

- Produktmanager
- Entwickler und Entwicklungsleiter
- Führungskräfte ohne bisherige Vertriebsverantwortung
- Einsteiger in Vertriebsteams im Innen- und Außendienst