

KOMPAKTLEHRGANG: NEUEINSTIEG IM VERTRIEB

Ziele

Dieser Kompaktlehrgang vermittelt Neu- und Wiedereinsteigern in zwei Modulen wichtige Methoden und Verhaltensweisen für einen erfolgreichen Vertriebsprozess. Sie lernen die Erfolgsfaktoren im Verkauf kennen und erfahren, wie die hohen Erwartungen der Kunden erfüllt werden. Dabei dient das zweite Modul auch zum Erfahrungsaustausch und zur Überprüfung der eigenen Strategien.

Vertrieblicher Erfolg basiert auf unternehmerischem Denken. Dafür ist neben der Selbstorganisation der eigenen Arbeit das selbstständige Umsetzen von Vertriebszielen eine wichtige Voraussetzung. Gleichzeitig ist eine überdurchschnittliche Kommunikationskompetenz erforderlich. Der Vertriebler von heute ist ein individueller Berater, der dem Kunden aufmerksam zuhört, kluge Fragen stellt, Einwände ernst nimmt und ihn mit individuellen Argumenten vom Nutzen seiner Produkte und Leistungen überzeugt.

Inhalte

- Vom Vertriebsziel zur individuellen Selbstorganisation: persönliche Tagesplanung
- Haltung und Kommunikation · Umgang mit Vorwänden und Einwänden · Überzeugung statt Manipulation · Vom Bittsteller zum Problemlöser
- Terminvereinbarungen
- Das Verkaufsgespräch · Eine gute Beziehung herstellen: Vom aktiven Zuhören und dem guten „Rapport“ · Wer fragt führt: Ausgefeilte Fragetechniken
- Vom Produktvorteil zum Kundennutzen
- Der Abschluss: Von der Wiedervorlage zum Herbeiführen von Entscheidungen
- Cross- und Upselling: Erfolgreicher Ausbau von Kundenbeziehungen

Zielgruppe

Neu- und Wiedereinsteiger in den Vertrieb

Methoden

Kurzreferate, Lerndialoge, praktische Übungen, Erfahrungsaustausch, Feedback

Referentin

Agathe Gandaa

Dauer

2 x 2 Tage

Teilnehmer

max. 12

Termin

Seminarnummer	Datum	Beginn	Ort
BB-AT 139	13. – 14.2.2017 + 3. – 4.4.2017	10.00 Uhr	Köln, Begardenhof

Kosten

Seminargebühr	EUR 1.160,00		
Tagungspauschale	EUR 240,00*	Gesamt	EUR 1.400,00 *inkl. MwSt.

Kontakt

Telefon	0211 – 45 73-248	E-Mail	seminar@bwnrw.de
---------	------------------	--------	------------------