



Optional
mit digitalem Coach

In Kooperation mit



arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine exemplarische Agenda für ein arowa Inhouse Training zum Themenbereich **A2: Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb: Professionell & nachhaltig**.

Beispiel-Agenda

- Erfolgserprobte Prinzipien nachhaltigen Verkaufens
- Authentisch, fair & transparent auftreten
- Verkaufspsychologie in der Praxis: Kundentypologie & Co
- Kundenindividuell kommunizieren & verkaufen
- Kundenmehrwert vermitteln: Leistungs- & lösungsfokussiert
- Persönlich, kompetent & emotional überzeugen
- Professioneller Umgang mit Kundeneinwänden
- Abschlusstechniken: Souverän & smart verkaufen

arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). **Ihre Vorteile:**

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

■ Erfolgserprobte Prinzipien im Verkauf & Vertrieb

- Potential-Check: Mein Verkaufs- & Kommunikationsprofil
- Die Prinzipien der Kommunikations- & Verkaufspsychologie
- Relevante Kaufmotive, Denk- & Handlungsmuster
- Personenzentriert agieren & partnerschaftlich verkaufen
- Kundentypen I: Erkennen, verstehen, antizipieren
- Kundentypen II: Typengerecht argumentieren & verkaufen
- Innovative Produkt- & Dienstleistungspräsentationen
- Argumentations- & Überzeugungsstrategien für die Praxis

■ Aktions-Fokus & Effizienz = Vertriebsintelligenz

- Persönliche Akquise- & Verkaufsprozesse optimieren
- Ganzheitliches Selbstmanagement im Vertrieb & Außendienst
- Strategisches Verkaufen: Intelligentes Vertriebsmanagement
- Zeitgemäße & individuelle Bestandskundenpflege mit System
- Zielgruppen & Kundenpotenziale: Analyse, Trends, Ideenkonzepte
- Gezieltes Empfehlungsmarketing: Kreativ & konsequent
- Neukundenbindung: Klassisch, digital, individuell
- Intelligente Up- & Cross-Selling Strategien entwickeln

■ Kundenorientiert überzeugen & souverän abschließen

- Verkäufertypen: Authentisch, mutig oder charismatisch?
- Langfristige Kundenbeziehungen psychologisch steuern
- Bedarfs-Check: Von der Fragetechnik zum Dialog-Kompass
- Überzeugende Dialog- & Argumentationstaktiken
- Kundenspezifische Leistungs- & Nutzenargumentation
- Ihre TOP 3 Kundeneinwände proaktiv als Chance nutzen
- Intelligenter Einsatz von Verkaufs- & Entscheidungshilfen
- Abschlusstechniken effizient & erfolgreich anwenden

■ * Spezielle Impuls-Themen: Verkaufen II (Auswahl) *

- Neuromarketing: Impulse für den Verkauf & Vertrieb
- Selbstmanagement: Vom Umsatzplan zur Umsetzungsplanung
- Akquisitionskonzepte optimieren & konsequent umsetzen
- Solution Selling: Modularisierung Ihres Produktportfolios
- Sales der Sinne: Repräsentationssysteme, Sprachmuster & Co
- Professioneller Messeauftritt: Konzeption & Durchführung
- Story Telling im Verkauf: Visualisierung & Emotionalisierung
- Souverän aufgestellt sein bei der Preisverhandlung

Sonstige Themen & Lernziele:

Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der inhaltlichen Abstimmung Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das arowa Inhouse Trainingskonzept A2 häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

A3

Erfolgreich verhandeln: Souverän & systematisch

A4

Professionelle Telefonakquise: Zeitgemäß & nachhaltig

B3

Selbst- & Zeitmanagement: Individuell & ganzheitlich



All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebote kalkulieren.



Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.
Weitere Infos finden Sie HIER.

Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

Unternehmensdaten

_____ Firmenname	_____ Straße, Nr.	_____ PLZ/Ort
_____ Ansprechpartner, Abt./Position	_____ Telefon (Durchwahl)	_____ Fax
_____ Mail-Adresse	_____ Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen	

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebots ein (www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE
 Stadtstraße 73
 D-79104 Freiburg
 Fon: +49 (0)761 389299-72
 Fax: +49 (0)761 389299-74
 E-Mail: info@arowa-trainings.de

www.arowa-trainings.de