

Vertriebsausbildung in 3 Stufen

Im Vertrieb sehen sich Unternehmen enormen Herausforderungen gegenübergestellt. Preisdruck, Wettbewerb, Kundenanforderungen – das alles verlangt nach Strategien, die über das Verkaufen hinausgehen. Stehen Ihre Kunden wirklich im Mittelpunkt, bieten Sie ihnen einen echten Mehrwert und Nutzen?

Begeistern Sie durch souveränes Handeln und einzigartigen Service. Erzielen Sie damit nachhaltiges Wachstum für Ihr Unternehmen. Erfahren und beherrschen Sie die entscheidenden Einfluss- und Erfolgsfaktoren für Ihren individuellen Erfolg. Wir bieten ein fundiertes Wissen und Können in den Bereichen zielgerichtetes Vorgehen, Strategie im Verantwortungsbereich und Beziehungsmanagement auf der Basis von persönlicher Haltung und mentaler Stärke.

Zielgruppe

Die Ausbildung richtet sich an alle Berufstätigen, die das Fundament für eine Position im Verkauf, Vertrieb und Außendienst erhalten möchten.

Schwerpunkte

Die Persönlichkeit und Haltung im Vertrieb entwickeln und umsetzen. Das Spannungsfeld aus Unternehmen, Vertrieb und eigener Persönlichkeit bewältigen. Die Einflussfaktoren für den Erfolg erfahren und kennen. Kunden identifizieren, managen und binden. Den Verkaufsprozess professionell bis zum Abschluss führen. Den eigenen Verantwortungsbereich strategisch managen.

Insgesamt umfasst die Dauer der Vertriebsausbildung 9 Tage. Sie können die Stufen einzeln buchen als Inhouse-Variante. Sprechen Sie uns gern an.

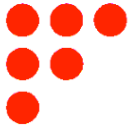
Themenübersicht

• **Stufe 1 – Meine Stärken und Haltung im Vertrieb**

Kompetenz und Sympathie – die Skills der erfolgreichen Vertriebspersönlichkeit; die eigene Persönlichkeit und Haltung erkennen und als Erfolgsfaktor nutzen; Werte, Visionen und Authentizität als Grundlage des eigenen Vertriebs entwickeln; Grundlagen der zwischenmenschlichen Kommunikation kennen und anwenden; mit dem persönlichen Elevator Pitch überzeugen.

• **Stufe 2 – Mein Wachstum mit dem Kunden**

Grundlagen und Dynamik des Verkaufsprozesses erfahren und individuell umsetzen; Spannungsdreieck aus Verkäufer – Unternehmen – Kunde erkennen und im Tagesgeschäft nutzen; im Gebiets- und Kundenmanagement strategisch agieren; mit dem Kommunikationskompass Kundentypen identifizieren und begeistern; Beziehungsebene gestalten und Vertrauen kontinuierlich aufbauen; Erfolgreiche Verkaufsgespräche führen in der Balance zwischen zuhören, Fragen stellen und argumentieren.



- **Stufe 3 – Meine Wirkung kontinuierlich optimieren**

Durch Serviceorientierung Alleinstellungsmerkmale schaffen und echten Mehrwert bieten; Service-Modell kennen und für den eigenen Verantwortungsbereich anwenden; Herausfordernde Gespräche souverän führen; Verhandlungstechniken erlernen und geschickt einsetzen; Nutzen-Argumentationen für die Produkte erarbeiten und anwenden; verbale und nonverbale Abschlusschancen erkennen und nutzen; nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss – dranbleiben ohne zu nerven; Zeitmanagement – Die Herausforderungen des Alltags meistern; Messeauftritt professionell gestalten.

Inklusive persönlichem Vertriebsprofil mit individuellen Stärken, Motivatoren und Entwicklungspotenzial.

Termine

21.11. – 23.11.2018

16.01. – 18.01.2019

20.03. – 22.03.2019

Dauer

Stufe je 3,0 Tage

Trainer

Ralf Brenner

Preis

EUR 5.900,00 zzgl. MwSt.

FROMM Managementseminare & -beratung KG

Große Elbstraße 38

22767 Hamburg

T +49 (0) 40 30 37 64-4

F +49 (0) 40 30 37 64-64

info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de