



Seminar

Vertrieb 1 - Basis

18.04. bis	19.04.2011	(Seminarnummer: 35011)	in München
09.06. bis	10.06.2011	(Seminarnummer: 35111)	in Düsseldorf
08.09. bis	09.09.2011	(Seminarnummer: 35211)	in Stuttgart
14.11. bis	15.11.2011	(Seminarnummer: 35311)	in München

Vertrieb 1 – Basis

Grundlagenseminar

Der professionelle Umgang mit dem Kunden ist für den Geschäftserfolg außerordentlich wichtig. Im Vertriebsbasisseminar erhalten Sie einen kompakten und professionellen Einstieg für den Umgang mit dem Kunden. Der Schwerpunkt des Trainings ist das Führen von telefonischen und persönlichen Kundengesprächen.

Mit Werkzeugen, Methoden sowie mit praktischen Übungen trainieren und üben Sie die Umsetzung von Kundengesprächen. Unterstützt werden die Trainings mit der Videoanalyse.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- lernen Sie Werkzeuge für die Markt- und Wettbewerbsbewertung einzusetzen,
- trainieren Sie die Gesprächsführung am Telefon und beim Kunden vor Ort,
- erhalten Sie ein Rüstzeug um Methoden in der Praxis anzuwenden,
- optimieren Sie die Kundenzufriedenheit durch eigene Professionalität,
- bekommen Sie Inhalte zum Aufbau von positiven Kundenbeziehungen.

Seminarmethoden

Impulsreferate, Praktische Übungen, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Praxisorientierte Fallstudien, Diskussionen und Erfahrungsaustausch. Der Praxisbezug des Seminars steht im Vordergrund, so dass erworbene Fähigkeiten problemlos umgesetzt werden können.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Mitarbeiter und Verantwortliche die Ihr Vertriebswissen festigen, trainieren und erweitern wollen.

Nächsten Termine - Seminardauer: 2 Tage

18.04. bis 19.04.2011	(Seminarnummer: 35011)	in München
09.06. bis 10.06.2011	(Seminarnummer: 35111)	in Düsseldorf
08.09. bis 09.09.2011	(Seminarnummer: 35211)	in Stuttgart
14.11. bis 15.11.2011	(Seminarnummer: 35311)	in München

Seminarprogramm (Überblick)

1. Aufgaben, Eigenschaften und Schnittstellen im Vertrieb

- Interne Schnittstellen: Vertrieb, Top – Management, Marketing, Produktmanagement
- B2B versus B2C Gegenüberstellung, Handlungsweisen
- Wichtige Definitionen im Bereich Vertrieb: A,B,C – Kunden
- Der Vertriebstrichter

2. Wettbewerb- und Bedarfsanalyse

- Grundlagen in Vertriebs- und Marketingwerkzeugen
 - Marketingmix, - Portfolioanalyse
- Vertriebsaufgaben
- Wettbewerbsanalyse
- Alleinstellungsmerkmale

3. Der Kunde steht im Mittelpunkt

- Wünsche und Ziele in der Analyse
- Kundenpotentiale
- Beschaffung von Kundendaten und Material
- Die Kaltakquise (Vorgehensweise, Struktur)
- Betrachtung von Kundenpotentialen
- Professioneller Kontakt am Telefon
- Kundeninformationen einholen

4. Das Vertriebsgespräch (Schwerpunkt des Seminars)

- Der sympathische Einstieg
- Professionelle Vorstellung des Unternehmens, der Produkte und Dienstleistungen sowie der eigenen Person
- Beziehungsaufbau
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Einsatz von Fragetechniken
- Zuhören
- Kundenorientierte Argumentationen
- Umgang mit Widersprüchen
- Lenkung von Verkaufsentscheidungen
- Die Angebotserstellung
- **Training: Analyse von telefonischen und persönlichen Kundengesprächen per Video**

5. Nachhaltigkeit

- Der Vertriebsabschluss
- Schwierige Verkaufssituationen und Kunden bewältigen
- Professioneller Umgang mit Beschwerden
- Reklamationsmanagement

6. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer

- Tipps in der Praxis
- **Nach dem täglichen Seminarende steht der Dozent für ein persönliches Coaching bezüglich praktischen Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.**

Dozent

Sascha Lamm ist Dozent der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Ausbildungen:

- Studium der Betriebswirtschaft (FH München)
- Practitioner für angewandte Kommunikationstechniken und Veränderungsmodelle

Herr Lamm hat eine über 10 jährige Erfahrung als erfolgreicher Dozent für die Themen Vertrieb und Verkauf. Im Vorfeld seiner Trainertätigkeit war Sascha Lamm im Vertrieb in leitenden Positionen aktiv.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **1000,- zzgl. MwSt.** Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Im Leistungsumfang sind neben dem Training die Tagungsgetränke, die Kaffeepause sowie das Mittagessen enthalten. Ausführliche Unterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat sowie eine DVD der persönlichen Videoanalyse.

Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings kostengünstige Konditionen.

Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf **8 Personen** begrenzt.

Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Seminarzeiten

1. Tag: 9:30 – 17.30, 2. Tag: 9:00 – ca. 17.00

Dokument: Rev.02/011210

Anmeldung



Onlineanmeldung (training@mmc-con.com) oder

per Post an

Mmc GmbH

Wolfratshauer Str.23

D – 82538 Geretsried

oder

per Fax an

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958

Mail: training@mmc-con.com

Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 1. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 2. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 3. Teilnehmers

Ort und Termin

Rechnungsanschrift

Firma _____

Ansprechpartner _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße _____

PLZ / Ort _____

Tel. / E – Mail _____

Datum

Unterschrift

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zuzusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werktagen vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werktagen vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werktagen vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werktagen vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werktagen vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werktagen vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.