



Verkaufs- und Beratungsgespräche auf allen Kanälen erfolgreich führen

Grundlagen des Vertriebs inkl. Nutzung von Video-/Konferenztechnik

Zielgruppe

Mitarbeitende im Verkauf/Vertrieb, Außen-/Innendienst, Key Account Manager:innen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

In diesem Training erlernen die Teilnehmenden nicht nur die Grundlagen des Vertriebs und die 7 Phasen eines Verkaufs- und Beratungsgesprächs vor Ort beim Kunden, sondern auch den Einsatz von Video- und Konferenztechnik für Verkaufsgespräche, die virtuell/online mit Kunden stattfinden sollen.

Methodik

Trainerinput durch unterschiedliche Medien, Präsentationen, Gesteuerte Gruppendiskussionen, Interaktive Tools vor, während und zwischen den Modulen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallbesprechungen/Q & A Runden, Gruppencoaching, Praxissimulationen/Rollenspiele

Module

Seminarinhalt

Modul 1: Einführung – Kennenlernen der Medien für das Online-Training (Video/Tools)

Einführung, Vorstellung, Inhalte, Ziele, Organisatorisches
Onboarding (Einführungsrunde, Medien- und Toolkenntnisse der Teilnehmer)
(Spiel-)Regeln und Tipps für den Umgang mit Video/Audio und Tools
Im Live Online Training und zwischen den Slots verwendete Medien (z.B. Video, Mentimeter, Blink.it)
Kennenlernen der Medien (Video, Sharefunktion, Moderation, Abfragen, Breakout rooms, Hand heben, weitere Kommunikationsfunktionen)
Q & A Runde
Übungen: mit den Medien und Tools warm werden
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 1

Modul 2: Video- und Konferenztechnik im Vertrieb

Rückblick Modul 1 – Ausblick Modul 2
Verkaufs- und Beratungsgespräche mittels Videokonferenz – Vor- und Nachteile, Unterschiede zu Präsenzgeseprächen, Tipps
Die fehlende Präsenz kompensieren (Stimme, Sprache, Körpersprache/Mimik)
Das Einbinden von Präsentationen (Power Point Folien, etc.)
Die Share Funktion nutzen
Q & A Runde
Übungen: Stimme & Körpersprache, den Kunden einbinden, Präsentationen teilen
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 2

Modul 3: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P1)

Rückblick Modul 2 – Ausblick Modul 3
Eigen- und Situationsanalyse – die Persönlichkeit der Verkäufer*innen
Die persönlichen Verkaufs- und Beratungsstile
Vorstellung: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs
Phase 1: Die Vorbereitung des Verkaufsgesprächs (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Q & A Runde
Übungen: Worauf in der Vorbereitung des Verkaufsgesprächs zu achten ist
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 3

Modul 4: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P2+3)

Rückblick Modul 3 – Ausblick Modul 4
Die Psychologie in Verkaufsgesprächen (Wahrnehmung, Stress, Reaktionsmuster, Barrieren)
Phase 2: Die Kennenlernen-/Warm-up Phase mit dem Kunden (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Die Brücke schlagen: Vom Smalltalk in die Kundenthematik

Phase 3: Die Bedarfsanalyse beim Kunden – Fragen, Fragen, Fragen und trotzdem Dialog!
Q & A Runde
Übungen: Praxissimulation „Vom Smalltalk in die Kundenthematik“
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 4

Modul 5: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P4)

Rückblick Modul 4 – Ausblick Modul 5
Phase 4: Die Fach- und Nutzenargumentation (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Aufbau und Einsatz von Fachargumenten
Aus Fachargumenten Nutzenargumente für den Kunden machen
Priorisierung und Einsatz von Nutzenargumenten
Q & A Runde
Übungen: Praxissimulation „Einsatz von Fach- und Nutzenargumenten beim Kunden“
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 5

Modul 6: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P5)

Rückblick Modul 5 – Ausblick Modul 6
Phase 5: Einwandbehandlung (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Gesprächsführung/Rhetorik
Umgang mit schwierigen Kunden
Q & A Runde
Übungen: Praxissimulation „Einwände des Kunden behandeln, schwierige Situationen meistern“
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 6

Modul 7: Grundlagen des Vertriebs: Die 7 Phasen des Verkaufsgesprächs (P6+7)

Rückblick Modul 6 – Ausblick Modul 7
Phase 6: Abschlusstechniken und –taktiken (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Den Kunden zielgerichtet zum Abschluss bringen
Phase 7: Das Kundengespräch nachbereiten (mit/ohne Videokonferenz mit Kunden)
Q & A Runde
Übungen: Praxissimulation „Den Abschluss aktiv herbei führen“
Hausaufgabe/Onlinebegleitung
Abschlussrunde & Feedback Modul 7

Modul 8: Grundlagen des Vertriebs: Praxiscoaching / Fallbesprechung

Rückblick Modul 7 – Ausblick Modul 8
Die Techniken und Taktiken der Module in der Praxis – Fallbesprechung mit Tipps und Coaching
Weitere Tipps, Techniken und Taktiken für den Vertrieb
Fazit/Resümee zu Live Online Training „Grundlagen des Vertriebs“