

Der Profiverkäufer

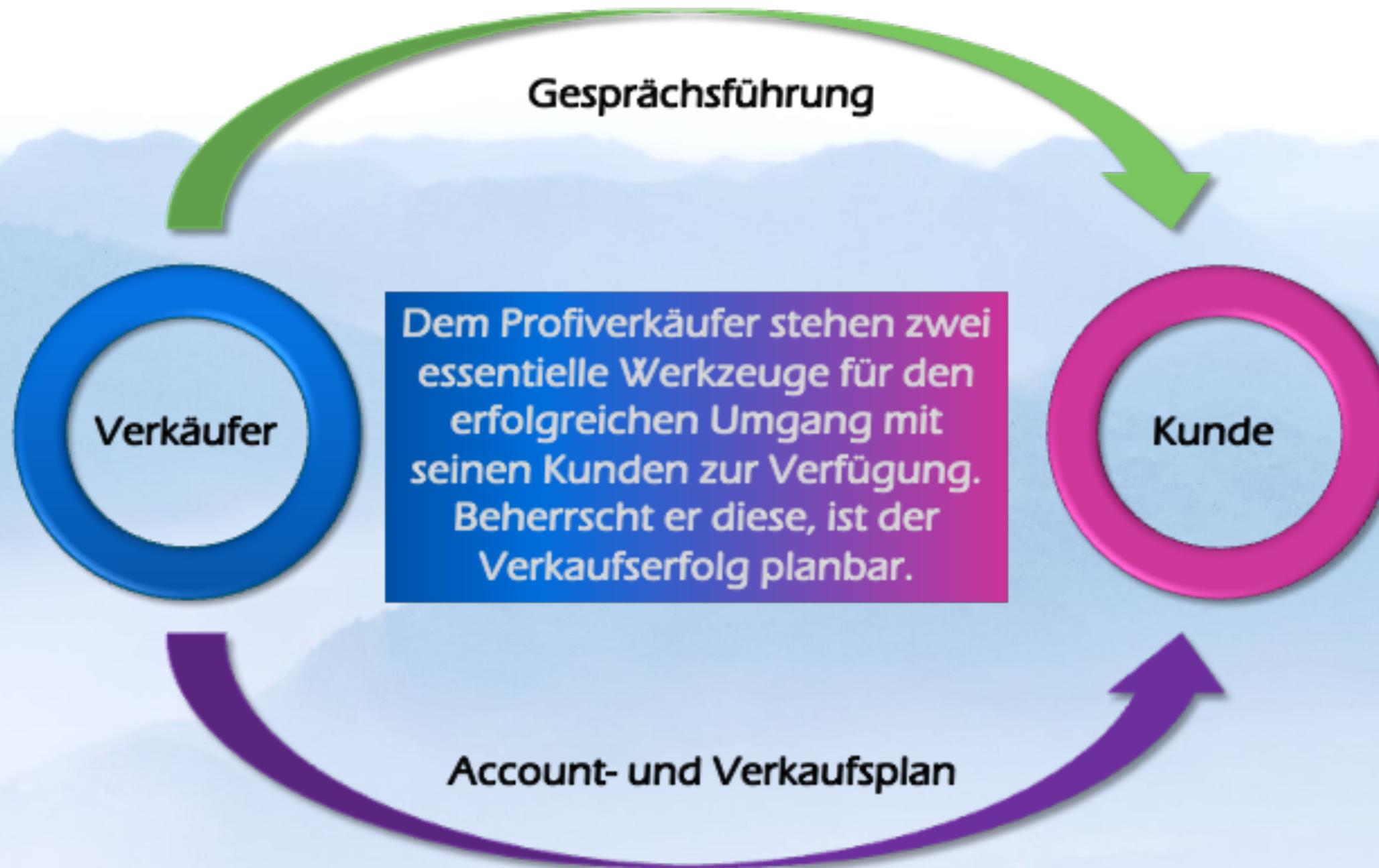
Erfolgreich verkaufen mit System

Karl-Heinz Wagner

Ziele

- Strukturierter und gezielter Kundenangang
- Ausbau der individuellen Kundenorientierung im Vertrieb
- Transparenz des kundenspezifischen Knowhows
- Optimierung der Gesprächsführung mit dem Kunden

Konzept



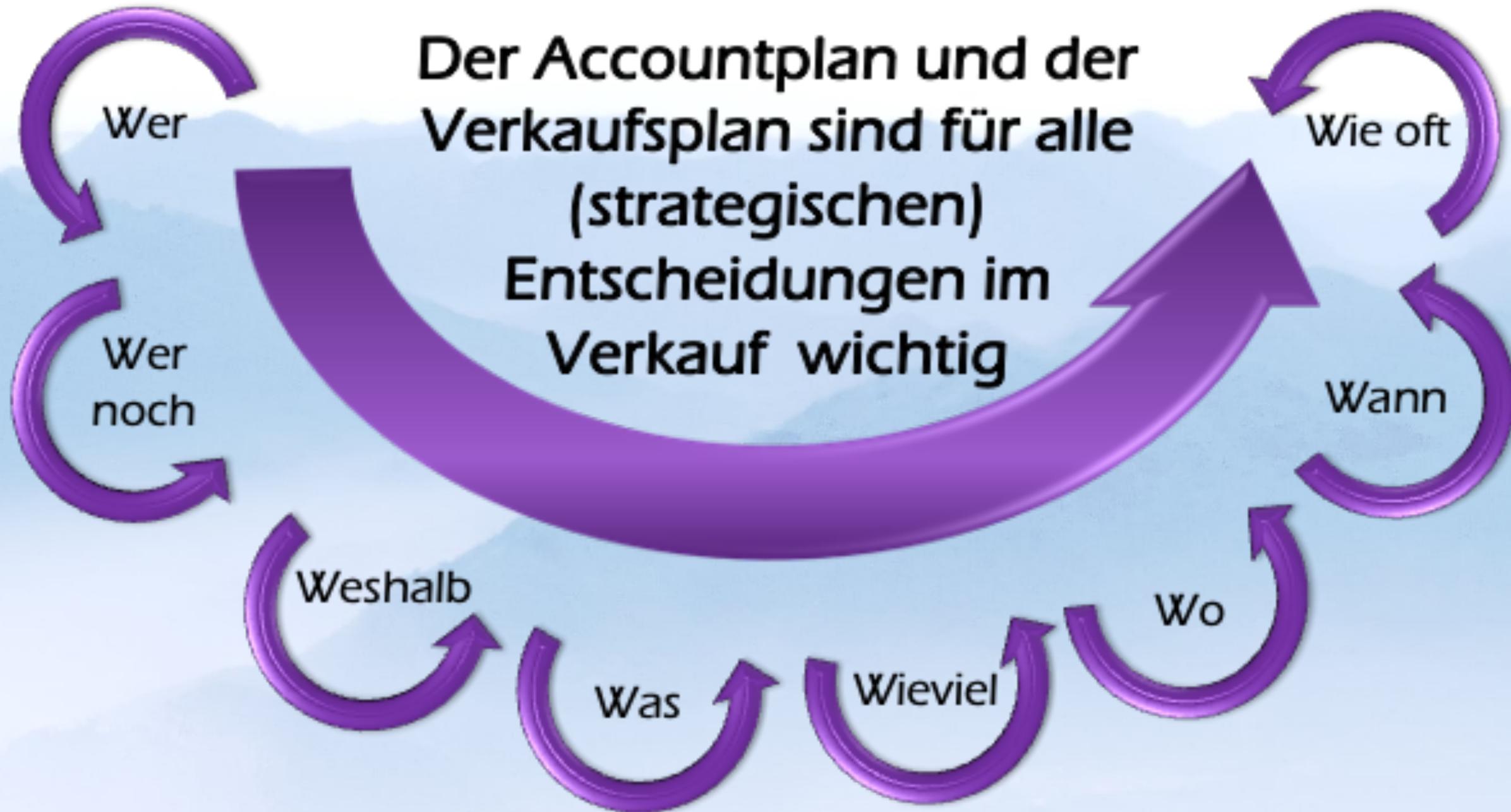
Verkäufer



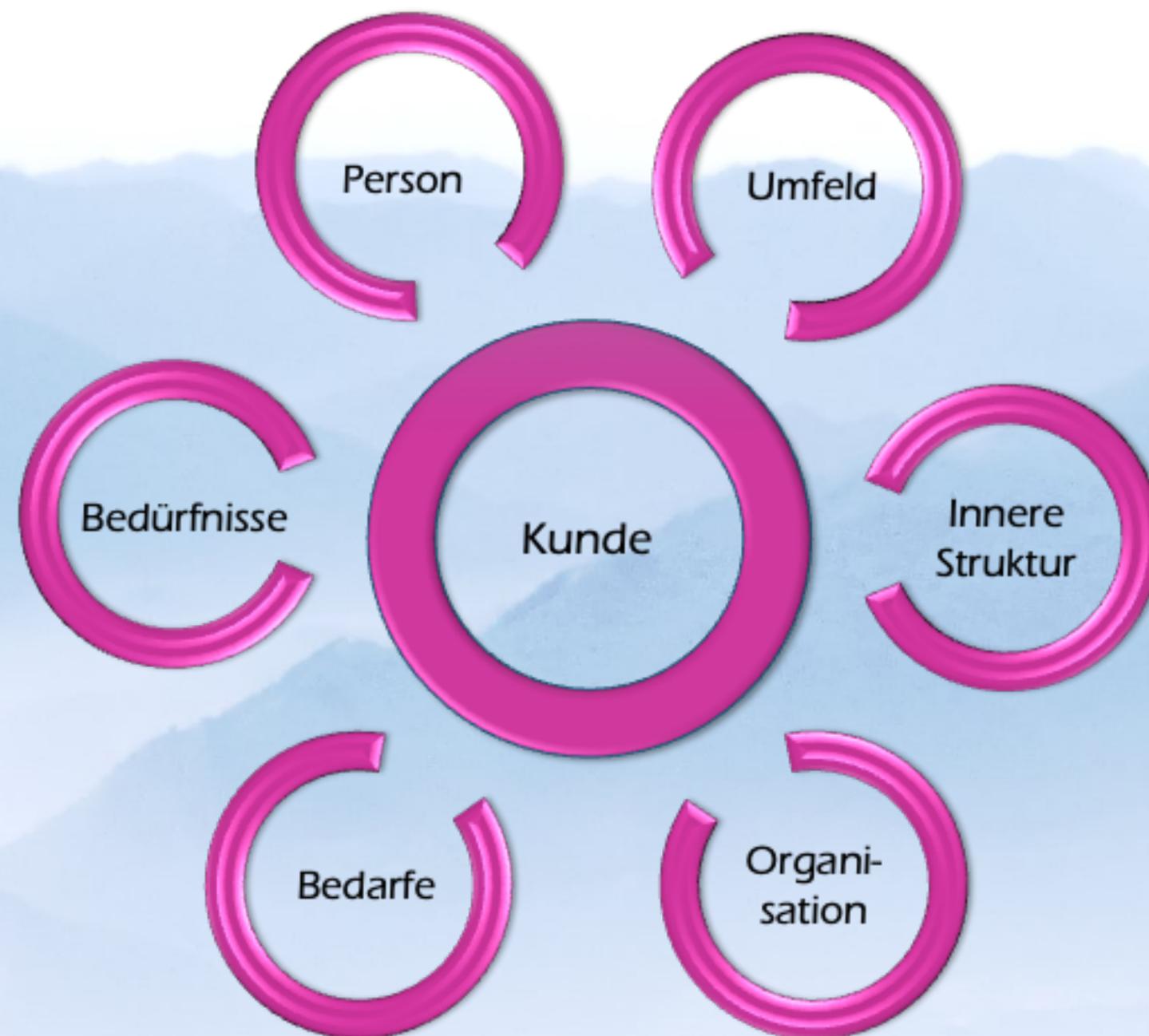
Gesprächsführung



Accountplan und Verkaufsplan



Kunde



Der Verkäufer

- Die eigenen Ziele
- Der persönliche Verkaufsstil
- Verkaufskommunikation
- Rhetorik
- Auftreten und Körpersprache

Der Kunde

- Das Käuferverhalten des Kunden richtig erkennen und deuten
- Die Kundentypologie
- Die Kundenziele
- Die Kundenbindung

Der Accountplan

- Markt- und Branchenanalyse
- Bedeutung des Kunden
- Der Kunde meines Kunden
- Strategie
- Kundenorganisation
- Kundenbindung

Der Verkaufsplan

- Firmen- und Wettbewerberanalyse
- Bedeutung und Verhalten der Gesprächspartner
- Verkaufsstrategie
- Kundenbesuchsplanung
- Kundensupport
- Andere Kundenkontakte
- Hilfsmittel und Dokumentation

Die Gesprächsführung

- Vorbereitung
- Erstkontakt
- Bedarfsanalyse
- Gesprächsziele
- Gesprächsstruktur
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden und Reklamationen
- Abschlussstrategien
- Ansprache und Interessewecker beim Messeauftritt

Die Durchführung der Weiterbildung

- Die Inhalte werden ganzheitlich in mehreren Modulen vermittelt
- Die theoretischen Anteile werden in ausführliche Übungssequenzen integriert
- Der Weiterbildungsprozess simuliert den Vertriebsprozess
- Jeder Teilnehmer erhält ein auf ihn abgestimmtes Feedback. Dessen Inhalte können bei Bedarf in einem persönlichen Coaching vertieft werden.
- Im Lauf der Weiterbildung entwickelt jeder Teilnehmer ein eigenes erweitertes Handlungsschema, das auf seine Persönlichkeit und sein Vertriebsgebiet und Vertriebsthema abgestimmt ist.

Entscheiden Sie sich für agitat

- führt der Trainer mit mehr als 30 Jahren Vertriebs- und davon mehr als 25 Jahren Vertriebstrainererfahrung die Weiterbildung durch
- steigern Ihre Verkäufer ihre Erfolgsaussichten durch konsequente Orientierung am Kunden, dessen aktuellen Bedarfen und kommenden Entwicklungen
- wird der Vertriebserfolg planbar
- erarbeiten sich Ihre Verkäufer einen individuellen Zugang zu erfolgversprechenden Strategien, Instrumenten und Methoden im Vertrieb
- steht Ihren Verkäufern dieses Handwerkszeug vom ersten Tag an zur Verfügung

agitat

agitat

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

agitat

Telefon: 07152 3542945

email: info@agitat.de