



## Grundtraining Erfolgreich Verkaufen

Verkäufern in Deutschland wird von Ihren Vorgesetzten in einer Umfrage ein schlechtes Zeugnis ausgestellt. Sie reden nicht mit den richtigen Ansprechpartnern, verkaufen nicht, geben zu schnell zu hohe Rabatte und sind zu selten vor Ort beim Kunden und die Akquise scheuen sie wie der Teufel das Weihwasser. Diese Symptome deuten daraufhin, dass bei den Verkäufern ein Defizit im Verständnis des Verkaufsprozesses besteht.

Wir verbessern durch ein gezieltes Training die Performance ihrer Verkäufer.

### Ihre Verkäufer lernen:

- Die spezifischen Anforderungen der Stationen eines Verkaufsprozesses von der Erstakquisition bis zur Abschlussverhandlung kennen.
- Sie erstellen für sich ein Repertoire an notwendigen Aktionen und erproben diese an Hand konkreter Beispiele in der Simulation und in den Praxisphasen zwischen den Trainingtagen.
- Sie erarbeiten für sich Hilfsmittel und Checklisten, die sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen.

### Ihr Vorteil:

- Mehr Erfolg in der Akquisition von neuen Projekten.
- Auftragssteigerung durch eine verbesserte Angebotsverfolgung.
- höhere Auftragschancen durch eine optimierte Ein- und Vorwandsbehandlung
- Schnellere Verkaufszyklen durch eine strukturierte Herangehensweise an jeden Verkaufsfall.
- Verbesserte Vorhersagen durch verbesserten Kontakt zu Genehmigern und Entscheidern.

### Themen des Trainings:

- Wie gehe ich erfolgreich an die Akquise?
- Der erfolgreiche Kundenbesuch
- Welche Aktionen sind vor einer Angebotserstellung notwendig?
- Wie baue ich ein kundenorientiertes Angebot auf?
- Wie sieht eine erfolgreiche Angebotsverfolgung aus?
- Wie behaupte ich mich im Abschlussgespräch?
- Wie behandle ich Einwände und Vorwände des Kunden?
- Wie verhalte ich mich nach dem Abschluss des Geschäftes?
- Wie reagiere ich auf Absagen?
- Wie verhalte ich mich bei Reklamationen?
- Wie manage ich mein Gebiet?
- Stärken der Eigenmotivation
- Grundlagen der Kommunikation im Verkaufsgespräch

### Ablauf des Trainings:

Das Training findet in drei Trainingsblöcken statt, die jeweils ca. 4 Wochen auseinanderliegen. In den Zwischenzeiten haben die Teilnehmer die Möglichkeit, die neu erworbenen Kenntnisse, Fertigkeiten und Hilfsmittel in der Praxis einzusetzen. Die hierbei gemachten Erfahrungen werden in der nächsten Sitzung aufgearbeitet und vertieft. Diese Vorgehensweise garantiert eine nachhaltige Wirkung des Trainings und eine schnellere Umsetzung in die Praxis.

### Termine:

BTEV 17/02	<b>07./08.02.2017</b>
BTEV 17/03	<b>04./05.04.2017</b>
BTEV 17/04	<b>04./05.07.2017</b>
BTEV 17/05	<b>17./18.10.2017</b>

Weitere Termine auch für firmeninterne Trainings auf Anfrage unter [WegZum@Erfolg-gh.de](mailto:WegZum@Erfolg-gh.de)

## Lieferumfang und Seminargebühr Kurs BTEV

Es ist unser Ziel, die Trainingsinhalte so weit wie möglich dem individuellen Bedarf der Auftraggeber und der Teilnehmer anzupassen. Dazu wird vor dem eigentlichen Training der Leistungsstand der Teilnehmer evaluiert, und die individuellen Trainingswünsche werden erfasst.

**Vorbesprechung** (ca. 4 Stunden) zur Festlegung der Ziele des Trainings. Bei firmeninternen Trainings werden die konkreten Rahmenbedingungen, die zu einem Trainingsbedarf geführt haben erfasst und die Teilnehmer des Trainings vom Vorgesetzten an Hand eines Fragebogens eingeschätzt. Das Ergebnis dieser Befragung wird im Rahmen der Vorbesprechung vertieft.

**Evaluation:** Selbsteinschätzung der Teilnehmer durch einen Fragebogen mit einem anschließenden ca. einstündigen persönlichen Gespräch zur Besprechung und ggf. Vertiefung der Ergebnisse der Befragung. Erfassen der Trainingswünsche der Teilnehmer.

Auf Wunsch ist auch ein Schattentag mit gesonderter Rechnung buchbar. An einem Tag begleitet der Trainer den Teilnehmer während eines normalen Arbeitstages. Das Ergebnis des Schattentages wird sofort im Anschluss ausgewertet.

**Besprechung** der Ergebnisse bei firmeninternen Seminaren mit dem Auftraggeber. Festlegung der Trainingsinhalte.

**Trainingsblöcke** laut unserem Angebot inklusive aller Trainingsmaterialien.

**Nachverfolgen** der selbst gesteckten Umsetzungsziele ca. drei Monate nach Abschluss des letzten Trainingstages bzw. bei zeitlich getrennten Trainingsblöcken zwischen den einzelnen Meetings. Dieser Abschnitt wird mit Hilfe eines Fragebogens und anschließend ca. ½ stündigem Telefongespräch durchgeführt.

**Zertifikat:** Am Ende des letzten Trainingstages wird dem Teilnehmer ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme ausgestellt.

**Garantie:** Die Teilnehmer eines Trainings haben die Möglichkeit in einem Zeitraum von 6 Monaten nach Beendigung des letzten Trainingstages, offene Fragen mit dem Trainer telefonisch nach Vereinbarung zu besprechen. Jedem Teilnehmer steht ein Kontingent von einer Stunde kostenfrei zur Verfügung.

Die Reisekosten des Trainers werden gesondert berechnet. Jedoch nicht zum Lieferumfang gehören die Reisekosten der Teilnehmer.

### **Kursgebühr:**

1. Person	€ 1.700,- netto zzgl. MwSt.
2. Person	€ 1.550,- netto zzgl. MwSt
Ab 3. Person	€ 1.400,- netto zzgl. MwSt