



proVerkauf

Die Lehrgangsteilnehmer erreichen

- Verkaufsgespräche strukturiert und zielorientiert zu führen
- Kaufentscheidung der Kunden aktiv zu steuern
- Aktiv Neukunden per Telefon zu gewinnen
- Den Kundenerstkontakt für sich zu entscheiden
- Schwierigen Kunden souverän zu begegnen
- Wettbewerbsangeboten entschlossen entgegenzutreten
- Wirtschaftlichere Preise zu erreichen
- Ihren persönlichen Verkaufsalltag effektiver zu strukturieren

Praxislehrgang für:

Aussendienstverkäufer

Juniorverkäufer

Vertriebsingenieure

Vertriebstechniker

Lehrgangstermine

1. Lehrgangswochen

27. Februar – 2. März 2012 in Lohr/Main

11. – 15. Juni 2012 in Speyer

24. – 28. September 2012 in Willingen

1. bis 4. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

5. Tag 9.00 bis 13.00 Uhr

2. Lehrgangswochen

21. – 23. November 2011 in Speyer

23. – 27. April 2012 in Willingen

5. – 9. November 2012 in Speyer

1. bis 4. Tag 9.00 Uhr – 17.00 Uhr

5. Tag 9.00 Uhr – 13.00 Uhr

Lehrgangsablauf

Der Lehrgang umfasst 2 Module mit jeweils einwöchiger Dauer. Die Module können jeweils getrennt voneinander gebucht werden. Teilnehmer, die beide Lehrgangswochen besucht haben, haben die Möglichkeit eine Abschlussprüfung abzulegen. Die Ergebnisse der Abschlussprüfung erhält der Teilnehmer persönlich in einem Zertifikat dokumentiert.

Trainingsmethoden

Im Mittelpunkt des Lehrgangs stehen alle Bereiche der modernen Verkaufspsychologie und der Verkaufsgesprächsführung. Mittels intensiver Videoarbeit und Einplanung grosszügig bemessener Übungszeit hat jeder Teilnehmer die Möglichkeit die theoretischen Inhalte des Lehrgangs in praktische Fallbeispielen zu übertragen und zu erproben. Durch individuelles Coaching und persönliches Trainerfeedback gewinnt der Verkaufsmitarbeiter Sicherheit und Motivation für die spätere Praxisumsetzung. Nach dem Lehrgang erhalten die Teilnehmer eine Nachbetreuung in Form eines persönlichen Telefoncoachings durch den Lehrgangstrainer. Jeder Teilnehmer erhält nach dem Lehrgang ein individuell erstelltes Seminarprotokoll.

Trainer



Neben seinem Studium der Betriebswirtschaft und Psychologie arbeitete Edi Klein als Verkäufer und Berater. Als Verkaufsleiter und Geschäftsführer eines Handelsunternehmens sammelte er praktische Erfahrung, bevor er sich als Verkaufs-, Kommunikationstrainer und Coach selbständig machte. Begleitend zu seiner Trainer- und Beratertätigkeit bildete er sich in NLP, DISG-Persönlichkeitsprofil und Coach (DGfC) weiter. Seit Jahren trainiert er erfolgreich Verkäufer und Verkaufsführungskräfte namhafter Unternehmen verschiedenster Branchen.



Nach Studium der Betriebswirtschaftslehre, Soziologie und Anglistik arbeitete Winfried Vollmer für international bekannte Branchenführer der Medizintechnik und Informationstechnologie im Bereich Marketing und Vertrieb. Als Lehrbeauftragter der Hamburger Akademie für Marketing und Verfasser zahlreicher Artikel zu Themen rund um Marketing und Verkauf verbindet Winfried Vollmer theoretisches Wissen gekonnt mit praxisgerechter Umsetzung. In seiner Zeit als Trainer trainierte Herr Vollmer Verkäufer und Key Account Manager internationaler Unternehmen.

Lehrgangsinhalte - 1. Lehrgangswuche

Heutige Kunden- und Markterwartungen an Profiverkäufer

Moderne Kommunikationsmodelle in der Gesprächsführung * Wie entwickelt sich eine Kaufentscheidung * Welche Erwartungen haben Kunden an eine Verkäuferpersönlichkeit

Die Phasen der modernen Verkaufsgesprächsführung

Warm up – der erste Eindruck zählt * Fragetechniken zur Bedarfs- und Kaufmotivvermittlung * Kunden- und lösungszentriert Argumentationsstrategien * Kundeneinwände professionell entgegensteuern * Abschlusshürden ausräumen * Kaufabschluss sichern

Bewährte Argumentationsstrategien, die zum Abschluss führen

Aufbau und praktischer Einsatz einer Nutzenargumentation * Mehrwertargumentation – der Schlüssel wirtschaftliche Preise zu erzielen * Kundentypisiert argumentieren

Überzeugender Umgang mit Kundeneinwänden

Verkaufs- und Beziehungschancen an Hand von Kundeneinwänden ausloten * an Hand des Kundeneinwands das wirkliche Kaufmotiv entschlüsseln * Standardeinwänden routiniert begegnen * Umgang mit unerwarteten Einwänden * Grad der Kaufbereitschaft an Art der Einwände erkennen * Entschärfen von unfairen Einwänden * Positiver Umgang mit Kunden-Nein

Gesprächsterminierung in der Neukundenakquise

Möglichkeiten der telefonischen Kontakthanbahnung * Aufbau eines Gesprächsleitfadens zur telefonischen Neukundenakquise * Umgang mit „Empfangsblockaden“ * Vereinbarung qualifizierter Gesprächstermine

Lehrgangsinhalte - 2. Lehrgangswuche

Vorbereitung von Preisverhandlungen

Analyse des typischen Kunden * Rollenverhaltens in Preisgesprächen * Einkäufermotive in den heutigen Preisverhandlungen * Richtige mentale Grundeinstellung des Verkäufers für harte Preisgespräche * Bedeutung der Beziehungsebene für Preisverhandlungen * Wie man die Interessenlage von Gesprächspartnern „erkundet“

Psychologie der erfolgreichen Preisverhandlung

Häufige psychologische Verhandlungsfehler im Preisgespräch * psychologische Hintergründe für den Standardeinwand „zu Teuer“ * Die Psychologie der richtigen Preisnennung * Notwendige Taktiken der Preisverteidigung * Wege um „Preisfallen“ in Verhandlungen zu erkennen * Wie man die Motive der Verhandlungspartner exakt entschlüsselt * Argumentieren mit Ich-Botschaften und praktischem Einsatz einer Nutzenargumentation * Mehrwertargumentationstrategie, der Schlüssel wirtschaftliche Preise zu erreichen * Souveräner Umgang mit unfairen Preisattacken * spezielle Verhandlungsführung bei Preiserhöhung

Zeit - und Zielplanung im Vertrieb

Die richtigen Verkaufsziele planen * Tagesplanung gemäss Kundenmassnahmenplan erstellen * Ursachenanalyse für „Zeitfresser“ * Methoden des Zielmanagements * effektive Besuchsplanung * verschiedene Methoden des Selbstmanagements * Unterschied von Terminplanung und Zeitmanagementplanung * praktische Methoden der Selbstorganisation * Techniken des Stressabbaus

Die Abschlussprüfung erfolgt im Multiple Choice Verfahren. Die Prüfung findet am letzten Lehrgangstag statt.

Teilnahmegebühr

Anmeldung für eine Lehrgangswochen (1. oder 2. Lehrgangswochen) **1.995,00 Euro + MwSt.**

Sonderkonditionen

Anmeldung für 2 Lehrgangswochen (1. und 2. Woche) oder
Anmeldung von 2 Teilnehmer für eine Lehrgangswochen **3.790,00 Euro + MwSt.**

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung bis 21 Tage vor Seminartermin wird eine Bearbeitungsgebühr von 60,00 € + MwSt. erhoben. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich.

Übernachtung im Lehrgangshotel

Für die Teilnehmer werden im Seminarhotel Zimmer zu Sonderkonditionen bis 4 Wochen vor Seminartermin bereit gehalten. Mit Ihrer schriftlichen Teilnahmebestätigung erhalten Sie ein Reservierungformular, mit dem Sie Ihre Übernachtung im Hotel buchen können.

So melden Sie sich an

1. Lehrgangswochen

- 27. Februar - 2. März 2012 in Lohr/Main
- 11. - 15. Juni 2012 in Speyer
- 24. - 28. September 2012 in Willingen

2. Lehrgangswochen

- 23.- 27. April 2012 in Willingen
- 05. - 09. November 2012 in Speyer

Teilnehmer 1 / Vorname

Name

Teilnehmer 2 / Vorname

Name

Firma

Straße/Postfach

PLZ


Ort

Telefon

Fax

E-Mail

 **Fax 0611 - 20 44 712**

 **Post proVerkauf**

 **E-Mail info@proverkauf.de**

Storchenallee 9

 **Internet www.proverkauf.de**

65201 Wiesbaden

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege über unser Angebot informieren. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z.B. per E-Mail an info@proverkauf.de mit.