

AUSBILDUNGS-LEHRGANG ZUM SPITZENVERKÄUFER

HAUPT-LEHRGANGSTHEMEN

- ✓ Souveräne Verkaufsgesprächsführung auf Top-Niveau
 - ✓ Neue Erkenntnisse aus der Kommunikations- und Gehirnforschung für Spitzen-Verkaufserfolge
 - ✓ Angewandte Dialektik und Erfolg rhetorik für Spitzenverkäufer
 - ✓ Anspruchsvolle Preisverhandlungs- und Abschlusstechniken
 - ✓ Performance- und Selbstmanagement für Spitzenverkäufer
-

MIT QUALIFIKATIONS-ZERTIFIKAT
„GEPRÜFTER SPITZENVERKÄUFER DVMA“



LEHRGANGSTERMINE

30. Nov. – 2. Dez. 2015 in Düsseldorf

30. Mai – 1. Juni 2016 in Frankfurt

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang wendet sich an berufserfahrene Verkäufer im Außendienst, die ihr Verkaufs-Knowhow und ihr verkäuferisches Berufswissen auf den neuesten Stand bringen wollen, um Spitzen-Verkaufserfolge zu erzielen.



ZIELSETZUNG DES LEHRGANGS

Um als Verkäufer in die Liga der Spitzenverkäufer vorzustoßen, bedarf es einer mehrjährigen Verkaufserfahrung und einer Ausbildung, in der die neuesten Erkenntnisse aus der Verkaufspsychologie, Gehirnforschung, Persönlichkeitspsychologie und Verhandlungspsychologie vermittelt werden.

In diesem Spezial-Lehrgang wird das ultimative Know-how vermittelt, um als Verkäufer Spitzen-Verkaufserfolge zu erzielen und dauerhaft als Spitzenverkäufer erfolgreich tätig zu sein.

LEHRGANGSABLAUF

Im Mittelpunkt des Lehrgangs steht ausschließlich die Vermittlung von sofort umsetzbarem neuesten Verkaufs-Praxis-Know-how. Zwischen den Trainern und den Teilnehmern findet ein ständiger Dialog und Gedankenaustausch statt. Zum Einsatz kommen alle modernen Lehrmethoden. Im Mittelpunkt steht die Perfektionierung von Verkaufsgesprächen mit Kunden sowie des persönlichen Selbstmanagements als Spitzenverkäufer.

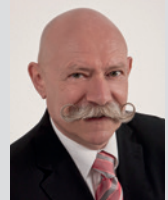
Die Teilnehmer erhalten umfangreiche schriftliche Arbeitsunterlagen, anhand derer sie jederzeit den Lehrgangsstoff rekapitulieren können.

LEHRGANGSZERTIFIKAT

Am Lehrgangsende können die Teilnehmer eine Abschlussprüfung absolvieren. Die Teilnahme ist freiwillig. Je nach Prüfungsergebnis wird das Zertifikat „Geprüfter Innendienst-Verkäufer DVMA“ nach den Qualifikationsstufen „Mit sehr gutem Erfolg teilgenommen“, „Mit gutem Erfolg teilgenommen“, „Mit Erfolg teilgenommen“ verliehen. Das qualifizierte DVMA-Lehrgangszertifikat kann nur bei Teilnahme an der Prüfung verliehen werden



TRAINER DES LEHRGANGS



Lothar Stempfle studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Verkäuferschaft und zählt in Deutschland zu den Spitzen-Verkaufstrainern.



Bernd Melka verfügt über langjährige Erfahrung als Verkaufsführungskraft und Ausbildungsleiter im Vertrieb. Seit mehr als 20 Jahren ist er als Verkaufstrainer selbstständig tätig. Zu seinen Spezialgebieten gehört das Training von Verkäufern in professionellem Zeit-, Selbst- und Performance-Management.

Alle bisher von Lothar Stempfle und Bernd Melka durchgeführten Lehrgänge wurden von den Teilnehmern bestens bewertet.

LEHRGANGSPROGRAMM

1. UND 2. TAG TRAINER: LOTHAR STEMPFLE

SOVERÄNE VERHANDLUNGSFÜHRUNG AUF TOP-NIVEAU

- ✓ Wie man die Motive und Verhandlungsmuster von Gesprächspartnern analysiert und entschlüsselt
- ✓ Entwicklung intelligenter Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Verkaufsgespräche
- ✓ Angewandte Verkaufspsychologie und Verhandlungstaktik für Spitzenverkäufer
- ✓ Typgerechte Verhandlungs-Stile für unterschiedliche Gesprächspartner
- ✓ Verhandlungsexzellenz auf Basis des Win-Win-Prinzips

NEUE ERKENNTNISSE AUS DER KOMMUNIKATIONS- UND GEHIRNFORSCHUNG FÜR SPITZEN-VERKAUFSERFOLGE

- ✓ Neueste Erkenntnisse aus der Kommunikations- und Gehirnforschung für souveränes Verhandeln
- ✓ Wichtige Zusammenhänge zwischen individueller Wahrnehmung und Verkaufserfolg
- ✓ Konstruktiver Umgang mit Drucksituationen in Verkaufsgesprächen
- ✓ Auftreten, Wortwahl, Körpersprache, Stimmführung – Interpretation von typischem Auftretens- und Kommunikationsverhalten bei Gesprächspartnern
- ✓ Anwendung von Reiz-/Reaktionsmustern in Verkaufsgesprächen

ANGEWANDTE DIALEKTIK UND ERFOLGSRHETORIK FÜR SPITZENVERKÄUFER

- ✓ Einsatz der Dialektik als Verhandlungsmethode in schwierigen Gesprächsphasen
- ✓ Nutzung von Dialogtechniken und Abwehr unfairer Angriffe von Verhandlungspartnern
- ✓ Kontrollierter Dialog als „Herzstück“ der erfolgreichen Verhandlungsführung
- ✓ Rhetorisch-psychologische Überzeugungsstrategien und rhetorische „Erfolgsgeheimnisse“ der Spitzenverkäufer

ANSPRUCHSVOLLE PREISVERHANDLUNGS- UND ABSCHLUSSTECHNIKEN

- ✓ Das Mehrwert-Prinzip als Philosophie und Erfolgsgarant für anspruchsvolle Preisverhandlungen mit Kunden
- ✓ Entwicklung einer mehrwert-basierten Preisverhandlungsstrategie
- ✓ Zielorientierte Preisdiskussionen mit Gesprächspartnern durch Antizipation
- ✓ Überzeugende Preisargumentation bei Dumpingpreis-Angeboten von Konkurrenten
- ✓ Richtiger Umgang mit Preisdrückern und mit Einkäufertricks
- ✓ Das Stufenmodell für die perfekte Abschlussargumentation im Verkaufsgespräch

3. TAG TRAINER: BERND MELKA

PROFESSIONELLES SELBST- UND PERFORMANCE-MANAGEMENT FÜR SPITZENVERKÄUFER

- ✓ Identifizierung entscheidender Leistungs- und Effizienzkiller im Verkaufsalltag
- ✓ Bedeutung eines perfekten Selbstmanagements für Spitzenverkaufserfolge
- ✓ Individuelle Ziel- und Erfolgsplanung als Basis eines erfolgreichen Performance-Managements
- ✓ Die Prinzipien des erfolgreichen Bezirks-Managements für Spitzenverkäufer
- ✓ 5 Phasen-Programm für Verkaufs-Spitzenleistungen durch Selbst- und Performance-Management

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

LEHRGANGSTERMINE

30. NOVEMBER BIS 2. DEZEMBER 2015 IN DÜSSELDORF

30. MAI - 1. JUNI 2016 IN FRANKFURT

Beginn 1.- 3. Tag 9.00 Uhr – Ende 3. Tag 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

Einzelteilnahme € 1.990,- plus MwSt.

2 Teilnehmer je € 1.890,- plus MwSt.

3 Teilnehmer und mehr je € 1.790,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind Mittagessen, Pausengetränke sowie ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung, die Rechnung sowie Informationen zum Veranstaltungshotel. Bei Absagen bis vier Wochen vor Lehrgangsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 90,-€ zzgl. MwSt. pro Teilnehmer berechnet. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Lehrgang ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden.

ÜBERNACHTUNG

In den Lehrgangshotels stehen Zimmerkontingente zur Verfügung. Mit Übersendung der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Hotelanschrift. Unter Bezugnahme auf das Zimmerkontingent der DVMA können Sie direkt in dem Lehrgangshotel Ihre Zimmerreservierung vornehmen.

VERANSTALTER

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie GmbH, Von-der-Vring-Straße 16, 81929 München
Postfach 81 02 03, 81902 München, Telefon 089 / 92 33 44 89 0, Telefax 089 / 92 33 44 89 29
www.dvm-akademie.de

ANMELDUNG

Per Post: DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie GmbH, Postfach 81 02 03, 81902 München

Per Fax: 089 / 92 33 44 89 29

Internet: www.dvm-akademie.de

Infotelefon: 089 / 92 33 44 89 0

Zum Zertifikats-Lehrgang „**Ausbildung zum Spitzenverkäufer**“ melden wir an:

30. November bis 2. Dezember 2015 in Düsseldorf

30. Mai - 1. Juni 2016 in Frankfurt

1. Teilnehmer/in

2. Teilnehmer/in

3. Teilnehmer/in

4. Teilnehmer/in

Firma _____ Ansprechpartner _____ Branche _____

Straße _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ Telefax _____ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Bei Anmeldung von mehr als 4 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax und E-Mail über Ihr Angebot informieren

8006/1234