

PARLA®-Trainings 2012

Neu im Gebiet

Von Anfang an erfolgreich im Verkauf

Ziele

Als neuer Vertriebsmitarbeiter ein Verkaufsgebiet zu übernehmen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Sicherlich bestehen feste Kundenbeziehungen, aber andere potentielle Kunden wurden in der Vergangenheit möglicherweise kaum betreut oder sogar gänzlich vernachlässigt. Nun stehen Sie als neuer Verkäufer vor der Herausforderung, den bestehenden Kundenstamm erfolgreich zu betreuen, schlecht betreute - und möglicherweise schon verlorene - Kunden erneut zu überzeugen und auch noch neue Kunden zu gewinnen!

Ihr Nutzen

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen wertvolle Informationen, wie Sie sich in Ihrem neuen Verkaufsgebiet von Anfang an erfolgreich positionieren. Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Situationen Erfolge erzielen und wie Sie professionell Ihren Kundenstamm aufbauen und betreuen.

Inhalte

Wettbewerbs- und Kundenanalyse, Verkaufszielplanung:

- Die systematische Auswertung der Bestandskunden-Situation
- Analyse der Mitbewerber
- Verkaufszielplanung – was kann und was will ich erreichen?

Der überzeugende Erstkontakt – Terminvereinbarung am Telefon, per Brief- oder per Spontan-Besuch:

- Die Vorbereitung – Mit dem persönlichen Leitfaden Telefongespräche steuern und den Kunden führen.
- Interessieren statt informieren – beim Erstkontakt die Neugier des Kunden wecken
- „Ja aber ...“ Kundenreaktionen kennen und auf Einwände vorbereitet sein
- Den Termin für den persönlichen Besuch festklopfen und sich richtig verabschieden

Schwierige Situationen im Verkauf meistern

- Mit Rückschlägen umgehen – nicht beim ersten NEIN die Koffer packen
- Auch „Vielredner“ oder dominante Kunden zielgerichtet führen
- Buying-Center optimal bedienen
- Unentschlossene Kunden zur Kaufentscheidung führen

Betreuung der Kunden im Verkaufsgebiet


- Sich als sympathischen und sicheren Ansprechpartner vorstellen
- Schlecht betreute, vernachlässigte und über den Preis verlorene Kunden wieder zurück gewinnen.
- Nutzenargumentation – Kaufmotive des Kunden

Überzeugende Kundengespräche

- Systematische Bedarfsermittlung – nach was Entscheider wirklich Ausschau halten
- Souverän mit Einwänden umgehen
- Gegenargumente respektvoll entkräften und sich höflich von anderen Anbietern abgrenzen
- Bei unterschiedlichen Kundenreaktionen den Abschluss positiv gestalten

Die erfolgreiche Preisverhandlung

- Preisverhandlungstaktiken des Kunden durchschauen und der sichere Umgang mit dem Einwand „zu teuer“
- Praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung anwenden
- Preisanpassungen nachvollziehbar darstellen
- Tricks und Taktiken der Einkäufer – und wie man ihnen begegnet

	Stimm- und Sprechtraining
	Kommunikation
	Führung
	Work-Life-Strategie
	Akquisition und Vertrieb
	Global erfolgreich

Datum

15.-17. Februar 2012

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

3 Tage; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

1190 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf,
Außendienst

PARLA[®]-Trainings 2012

Methoden

Videoanalysen, Übungen mit Einzel-Feedback, Impulse durch den Trainer, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP[®] HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA[®]
- seit 10 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung
- Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen im Automobilbereich
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Referenzen

„Ich bin begeistert über die Inhalte, die besprochen wurden. Ich habe viel gelernt, was ich in meinem Beruf verwenden kann.“

(Großhandel, Februar 2010)

„Ich fand die drei Tage sehr gut aufgebaut, vor allem das Videotraining hat mir sehr geholfen.“

(Vertrieb Fertighaus/Massivhaus, Januar 2010)

„Herr Wunderlich hat meine Stärken und Schwächen gut erkannt und ist sensibel und hartnäckig darauf eingegangen.“

(Design & Marketing, Januar 2010)

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

Akquisition und Vertrieb

Global erfolgreich

Datum

15.-17. Februar 2012

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

3 Tage; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

1190 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf,
Außendienst