

PARLA[®]-Trainings 2015

Technische Verkaufsberater

Pullpromotoren für Ihren Erfolg

Ziele

Sie sind der geborene technische Verkaufsberater, der bei seinen Kunden glänzt, gerade wenn es um spezifischere Technik-Anforderungen von der Planung bis zur Inbetriebnahme geht. Damit Sie auch zukünftig Ihren Erfolg weiter ausbauen, wird es für Sie zum einen immer wichtiger, in Ihren Verkaufsgesprächen und Präsentationen noch überzeugender und abschlussstärker zu agieren. Zum anderen, Ihre Kunden durch geeignete Marken- und Aktionspräsentationen noch stärker an sich zu binden und weiterzuentwickeln.

Ihr Nutzen

Wenn dies für Sie interessant ist, besuchen Sie unser Seminar und Sie erhalten praxis-erprobte Vorgehensweisen und Ansätze, wie Sie diese Ziele erreichen.

Inhalte

Betreuung und Ausbau des Kundenstamms

- Zielgerichtet und effektiv neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden ausbauen
- Entscheider und Wissensträger im Unternehmen kennen, betreuen und für sich gewinnen
- Wettbewerbsmarken beim Kunden identifizieren und verdrängen

Erfolgreiche Implementierung von Pull-Projekten und Verkaufskampagnen

- Die eigenen Marken und Produkte erfolgreich mit POS-Aktionen promoten
- Verkaufsfördernde Präsentationen halten und für Verkaufskampagnen begeistern
- Boni-Programme erfolgreich einführen, betreuen und den Kunden entwickeln

Verkaufsgespräche sympathisch und abschlussstark führen

- Bedarfsermittlung – Kaufmotive erkennen und die Kaufbereitschaft analysieren
- Nutzen-Argumentation – Aus Zahlen und Daten Erlebniswelten für den Kunden schaffen
- „Ja aber ...“ – Souveräner Umgang mit Einwänden und den Kunden zum Abschluss führen

Optimale technische Betreuung: Kommunikativ, engagiert und souverän

- Technische Konzepte zielführend mit dem Kunden entwickeln und begleiten
- Produktschulungen und Präsentationen überzeugend und interessant gestalten
- Der ruinöse Opferdienst – Kundenerwartungen nicht bedingungslos erfüllen
- Die Zusammenarbeit mit den interenen Abteilungen zur Kundenbetreuung optimieren

Methoden

Input und Impulse durch den Trainer, Austausch und Diskussion, trainieren von Gesprächssituationen mit Feedback, hoher Lerneffekt durch Videoanalysen, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminarleiterin

Joachim Wunderlich, Vertriebsberater mit mySAP[®] HR

- geb. 1971, Bereichsleiter **PARLA** -SALES
- seit 11 Jahren Verkaufs- und Vertriebstrainer, Berater, Autor und Vortragsredner
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer- & Business-Coaching-Ausbildung
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb und Leiter Vertrieb Im Bereich Betriebssicherheitstechnik

	PARLA
	PARLA INTERNATIONAL
	PARLA SALES
	PARLA AUSBILDUNG

Datum

07. Juli 2015

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

690 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Vertriebsingenieure,
Technische Verkaufsberater