

# PARLA<sup>®</sup>-Trainings 2014

## Die exzellente Verkaufsbetreuung

### Ihr Innendienst als 2. Verkaufsstandbein

#### Ziele

##### **Ein Trend wird Pflicht: Betreuender Innendienst als Verkaufsstandbein.**

Der Kunde meldet einen Schaden oder hat ein sonstiges Anliegen. Dies ist die Gelegenheit für Ihren Innendienst, aktiv zu verkaufen. Jedoch wird diese erfolgsversprechende Chance oftmals nicht genutzt. Dabei liefern gerade Service- und Beratungs-Gespräche der Innendienstmitarbeiter die ideale Voraussetzung für erfolgreiche Verkaufsgespräche, denn sie sind Spezialisten in ihrem Fach, kennen die Produkte und müssen Ihre Kunden oft nur sanft für den Abverkauf motivieren.

##### **Nutzen Sie Ihre Chance und bilden Sie Ihren Innendienst zu tragenden Vertriebsssäule aus.**

#### Ihr Nutzen

Sie erfahren Methoden, wie Sie aus Bestellannahmen und Produktberatungen Verkaufsgespräche zielorientiert führen und Verkäufe realisieren.

#### Inhalte

- Anforderungen an Innendienstmitarbeiter mit Vertriebsaufgaben - Was Sie sich in der neuen Rolle bewusst machen sollten
- Verkaufsfördernde Rhetorik sympathisch und überzeugend am Telefon einsetzen
- In Kundengesprächen Interesse wecken und den Gesprächspartner im Spannungsbogen halten
- Leads und Messekontakte erfolgreich betreuen und qualifizieren
- Kunden-Motive erkennen und gezielt ansprechen
- Nachvollziehbar argumentieren, so dass Ihr Gegenüber seine Wünsche wiedererkennt und sich verstanden fühlt
- Erklärungsbedürftige Produkte verständlich und kundengerecht präsentieren
- Entscheidende Wirkfaktoren als Schlüssel zum Verkaufserfolg nutzen und gezielt einsetzen
- Angebote erfolgreich nachfassen und zum Abschluss führen
- Ist die Antwort „zu teuer“, ist das nicht das Ende Ihres Verkaufsgesprächs - Einwände souverän meistern und erfolgreiche Abschlusstechniken anwenden

#### Methoden

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

#### Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP<sup>®</sup> HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA<sup>®</sup>-SALES
- seit 11 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer und Business-Coaching Ausbildung
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen im Automobilbereich
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb, Leiter Außendienst Vertrieb für Betriebssicherheit

Stimm- und  
Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA  
SALES

PARLA  
INTERNATIONAL

#### Datum

19.-20. Mai 2014

#### Ort

Hotel im Zentrum  
Berlins

#### Dauer

1. Tag; 09 - 17 Uhr  
2. Tag; 09 - 13 Uhr

#### Seminarleiter



Joachim Wunderlich

#### Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

#### Investition

840 EUR zzgl. MwSt.

#### Zielgruppe

Innendienstmitarbeiter mit  
Verkaufsaufgaben