

PARLA®-Trainings 2015

Komplexe Leistungen passgenau verkaufen

Service not cars

Ziele

Sie verkaufen komplexe und stark erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen in Ihrer Branche? Gerade hier ist es entscheidend, die aktuelle Bedarfssituation des Kunden zu analysieren und einen aktuell BE-stehenden oder ENT-stehenden Bedarf zu entschlüsseln. Zudem ist es wichtig, die entscheidungsberechtigten Personen der verschiedenen Be-reiche, mit deren oftmals sehr unterschiedlichen Interessen, möglichst früh zu identifizieren und mit ins Boot zu holen, um eine passende Problemlösung zu entwickeln

Ihr Nutzen

Wenn das für Sie interessant ist, besuchen Sie unser Seminar und Sie erhalten praxiserprobte Vorgehensweisen und Ansätze, wie Sie diese Ziele erreichen.

Inhalte

Kundensituations-Analyse – Kundenbedarf und Entscheidungsprozess

- Identifikation und die gezielte Ansprache der relevanten Entscheidungsträger
- Leidensdruck des Kunden – Bedarfszeitpunkt und Verkaufszyklus
- Attraktivität von aktuellen Wettbewerbslösungen für den Kunden

Beratung & Präsentation – Vertrauen, Kompetenz und Sicherheit vermitteln

- Authentische Überzeugungs-Rhetorik und kundentypgerechte Verkaufstechniken
- Kernbotschaften & Präsentationen auf den Punkt bringen und den Kunden neugierig machen
- Der Vorab-Abschluss – Kunden auf ihre Kaufwahrscheinlichkeit testen

Umgang mit Kaufwiderständen und Verkaufsabschluss

- „Ja aber ...“ – Souveräner Umgang mit Einwänden und anspruchsvollen Preisverhandlungen
- Einkaufsgebärden souverän parieren – Schlagfertigkeit und pfflige Preistaktiken für harte und unfaire Verhandlungspartner
- Abschlusstechniken – Abschluss-Signale erkennen und den Kunden zum Abschluss führen

Erfolgsfaktoren im eigenen Vertriebsprozess

- Verkaufsprozess versus Projektgeschäft – Steuerung und Einbettung in Meilensteine
- Value-Selling – Netzwerk an Unterstützern beim Kunden aufbauen und nachhaltig gestalten
- Kritische Abbruchphasen sicher und souverän überwinden
- Gemeinsam mit dem Kunden tragfähige technische Konzepte erarbeiten und erstellen

Methoden

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

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter **PARLA-SALES**
- seit über 10 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter, Business-Coach und Hörbuchautor
- Studium der Pädagogik, EFQM-Assessor, Ausbildung zum Online-Moderator, Train-the-Trainer-Ausbildung
- Leiter Außendienst Vertrieb, Verkaufs-Auditor und Projektmanager

PARLA

PARLA
INTERNATIONAL

PARLA
SALES

PARLA
AUSBILDUNG

Datum

15. April 2015

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

Investition

690 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Verkäufer, technische
Verkaufsberater, Innen- und
Außendienstmitarbeiter