

# PARLA®-Trainings 2014

## C-Teile erfolgreich verkaufen

### Systematisch zum Erfolg

#### Ziele

Verkaufen ist kein Zuckerschlecken, besonders im rasanten Wettbewerbsmarkt von C-Produkten, die von ihrer Funktion her immer ähnlicher und damit austauschbarer werden.

Nutzen Sie Ihre Chance gerade bei Preis-Einwänden und Kaufwiderständen, Ihre Kunden wirkungsvoll und nachvollziehbar zu überzeugen, denn hier trennt sich die Spreu vom Weizen.

#### Ihr Nutzen

Es ist eine erlernbare Kunst, vertrauensbildend und durchsetzungsstark Verkaufsgespräche zu führen, denn nur wenn Sie für Ihre Prozess- und Logistikleistung auch einen angemessenen Preis bekommen, ist der Kunde für Sie rentabel und langfristig interessant.

Sie lernen Möglichkeiten kennen, um auch in festgefahrenen Verhandlungssituationen den Einkäufer für sich zu gewinnen und im richtigen Moment das Verkaufsgespräch zum Abschluss zu führen.

#### Inhalte

- Entscheidungsträger interessieren und überzeugen
- Dominante Kaufmotive erkennen und wirkungsvoll in der Erlebniswelt des Kunden argumentieren
- Grundsätze für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit
- Ihre eigene Einstellung macht's – So stärken Sie Ihre innere und äußere Haltung
- Betreuung unterschiedlicher Kundentypen im Verkaufsgebiet
- Organisatorische, logistische und technische Leistungsunterschiede positionieren
- Der Wechsel vom Produkt-Denken zum Prozess-Denken
- Den Mehrwert der zusätzlichen Leistung transparent darstellen
- Neukunden, Nullkunden und Kaufkunden optimal bedienen
- Weg von kleinlichen Preisverhandlungen - hin zur nutzenbringenden Zusammenarbeit
- Schwierige Situationen mit Einkäufern meistern – Nicht beim ersten NEIN die Koffer packen
- Erfolgreiche Zusatzverkaufsgespräche – Mutig nach „MEHR“ fragen
- Die erfolgreiche Preisverhandlung mit dem Preisverhandlungstrichter
- Preise durchsetzen und halten, und Preisadjustierungen nachvollziehbar darstellen

#### 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, Bereichsleiter PARLA®-SALES, seit 10 Jahren Erfahrung als Trainer, Coach und Vortragsredner im Verkauf und Vertrieb
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer- und Business-Coaching Ausbildung
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb, Leiter Außendienst Vertrieb für Betriebssicherheit

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA  
SALES

PARLA  
INTERNATIONAL

#### Datum

23.-24. Januar 2014

#### Ort

Hotel im Zentrum  
Heidelbergs

#### Dauer

2 Tage; 09 - 17 Uhr

#### Seminarleiter



Joachim Wunderlich

#### Teilnehmeranzahl

max. 10 Teilnehmer/innen

#### Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

#### Zielgruppe

Key Account Manager  
und Verkäufer im C-  
Teile-Management