

PARLA®-Trainings 2013

Neu im Gebiet

Von Anfang an erfolgreich im Verkauf

Ziele

Als neuer Vertriebsmitarbeiter ein Verkaufsgebiet zu übernehmen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. 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, wie Sie sich in Ihrem neuen Verkaufsgebiet von Anfang an erfolgreich positionieren und auch in schwierigen Situationen Erfolge erzielen.

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 oder per Spontan-Besuch:

- Die Vorbereitung – Mit dem persönlichen Leitfaden den Kunden führen.
- Interessieren statt informieren – beim Erstkontakt die Neugier des Kunden wecken
- „Ja aber ...“ Kundenreaktionen kennen und auf Einwände vorbereitet sein

Schwierige Situationen im Verkauf meistern

- Mit Rückschlägen umgehen – nicht beim ersten NEIN die Koffer packen
- „Vielredner“ zielgerichtet führen und unentschlossene Kunden zum Abschluss führen
- Buying-Center optimal bedienen

Betreuung der Kunden im Verkaufsgebiet

- Neukunden systematisch gewinnen
- Nullkunden wieder aktivieren und zurück gewinnen
- Kaufkunden zu halten und Potenziale ausschöpfen

Überzeugende Kundengespräche

- Systematische Bedarfsermittlung – nach was Entscheider wirklich Ausschau halten
- Nutzenargumentation in der Welt des Kunden argumentieren und souverän mit Einwänden, wie „zu teuer“ umgehen
- Bei unterschiedlichen Kundenreaktionen den Abschluss positiv gestalten

Die erfolgreiche Preisverhandlung

- Preisverhandlungstaktiken des Kunden durchschauen und praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung anwenden
- Preisanpassungen nachvollziehbar darstellen
- Tricks und Taktiken der Einkäufer – und wie man ihnen begegnet

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 11 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, Gebietsverkäufer im Direktvertrieb
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung

Stimm- und
Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA
SALES

PARLA
INTERNATIONAL

Datum

14.-15. Januar 2013

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

2 Tage; 09-17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

890 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf,
Außendienst