

VERTRIEBSSOUVERÄNITÄT
VERKAUFEN ÜBER LIMIT.

DAS VERKAUFSSEMINAR.

VERTRIEBSSOUVERÄNITÄT VERKAUFEN ÜBER LIMIT.

JOCHEN METZGER.
EXKLUSIV.

Was Jochen Metzger einzigartig macht:

Er ist einer der profiliertesten Vertriebsexperten und ein Vollblut-Verkäufer ‚par excellence‘. Wenn Unternehmen dabei sind ihren Vertrieb ‚nach vorne zu bringen‘, ist er ‚unsichtbar‘ im Hintergrund aktiv. Mit seiner Expertise ist er ein umsetzungsstarker Partner für zahlreiche Unternehmen - DAX-gelistet, KMU und auch start-up's.

Der ‚out of the box‘-Denker hat in Studien mehrfach den absoluten Praxistransfer seiner Methoden, Theorien und Strategien bestätigt.

Die von ihm entwickelten Verkaufsmethoden basieren auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Verhaltens- und Kommunikationspsychologie, tausendfach geführten Verkaufsverhandlungen, einer Vielzahl von umgesetzten Vertriebsstrategien und -konzepten, sowie mehrere tausend Verkäufer und Führungskräfte die er trainiert und gecoacht hat.

Profitieren Sie von diesem
Know-How!



... und die haben eine nie gekannte Komplexität erreicht. Produkte sind substituierbar geworden, die Märkte haben sich teilweise radikal verändert und eine Vielzahl neuer Vertriebswege ist entstanden. Heute entscheidet nicht mehr alleine das Produkt, sondern vielmehr auch die Persönlichkeit und die Kompetenz des Verkäufers über den Erfolg.

*Im Vertrieb steht
man immer wieder
vor neuen
Herausforderungen...*

DAS VERKAUFS SEMINAR

für mehr
Wettbewerbs
überlegenheit.

- + präzise analysieren
- + wirksam argumentieren
- + perfekt präsentieren
- + souverän verhandeln
- + zielsicher abschliessen

3 intensive Seminartage

- + hoher Praxisbezug
- + viele Profitipps
- + wirksame Übungen
- + detaillierter Feedback
- + professionelle Toolbox

Maximal

Teil-
nehmer

Sie wollen
in Verkaufsgesprächen
und Verhandlungen
souveräner wirken
und mehr
Überzeugungskraft
haben?

Entwickeln Sie Ihre Verkaufskompetenzen.

Lernen Sie im Seminar mit Jochen Metzger Verkaufs- und Verhandlungstechniken kennen - auf Basis der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der Verhaltens- und Kommunikationspsychologie oder neurowissenschaftlicher Erkenntnisse. Begegnen Sie Ihren Kunden auf Augenhöhe und verhandeln partnerschaftlich und kommen ‚ohne Druck‘ zum Abschluss. Lernen Sie mit dem Verkaufsgespräch dort anzufangen, wo der Durchschnittsverkäufer an seine Grenzen kommt. Perfektionieren Sie Ihre Fragetechnik um gezielt zu analysieren und detailliert zu präsentieren.

Was unterscheidet den ‚erfolgreichen‘ Verkäufertypus vom ‚klassischen‘ Verkäufer? Eine progressive Vorgehensweise um sicher den Auftrag zu bekommen. Dabei baut er eine starke und langfristige Beziehung zum Kunden auf. Denn um auf Augenhöhe harte Verhandlungen zu überstehen, braucht es im Vertrieb heute mehr den je sowohl Persönlichkeit als auch Know-How. Nur wer die komplexen Anforderungen, Probleme und Wünsche seiner Kunden erkennt und richtig einschätzt, kann ihnen einen echten Nutzen verschaffen. Ein psychologisches Grundverständnis, Kommunikationskompetenz sind daher genauso wichtig wie erstklassige Verhandlungskompetenz. Nur Verkäufer, die sowohl die Persönlichkeit ihres Kunden als auch seinen Bedarf richtig einschätzen können, haben dauerhaft Erfolg. Dieses Seminar richtet sich an alle, die diese Exzellenz im Verkauf erreichen möchten.

Highlights
aus dem
Seminar

- + 8-Stufen-Modell des professionellen Verkaufens
- + Selbst-PR für Verkäufer: Expertenstatus + Positionierung
- + Systematische Vorbereitung passgenau und zielgerichtet
- + Kaufmotive und Werte vom Kunden identifizieren
- + Entscheidungsstrategien von Kunden erkennen
- + Abschlussorientierte Gesprächssteuerung durch Fragetechnik
- + Verhandlungen souverän ‚führen und entscheiden‘
- + Wirkungsvolle Präsentation und Überzeugung
- + Preisgespräche überzeugend und abschlussicher führen
- + Live-Coaching zu laufenden Vertriebsprojekten

Begeisterte
Seminarteilnehmer
schreiben ...



Wenn Sie
komplexe Produkte,
Konzepte und Ideen
oder einfach sich
selbst als Experten
verkaufen wollen,
dann wird sich
ihr Vertriebs Erfolg
vervielfachen.

Zum Seminar
erhält jeder Teilnehmer
,kostenfrei':

1 - **Sales-Toolbox**
HIGHPOTENTIALSELLING
von Jochen Metzger
2 - **INSIGHTS MDI Analyse**

im **Gesamtwert**
von **780 Euro.**



>> Das Seminar Vertriebsouveränität - Verkaufen über Limit - vermittelt absolut praxisorientierte Methoden für die Kundenakquise, zeigt einem wie man sich als Experte positioniert und die Anerkennung vom Kunden gewinnt, verblüffende Präsentationstechniken um beim Kunden in bester Erinnerung zu bleiben und man bekommt eine Toolbox die sehr hilfreich ist. Für mich als Vertriebsingenieur im Maschinenbau war es sehr wichtig zu merken das Jochen Metzger nicht irgendein Verkaufsguru ist, sondern man merkt das seine Erkenntnisse aus der Praxis erarbeitet sind. Und er arbeitet mit einem gemeinsam an den Verkaufschancen und dadurch gewinnt man Sicherheit für die Umsetzung. <<



>> Jetzt verkaufe ich viel abschlussorientierter, denn ich erkenne die kaufentscheidenden Kriterien und präsentierte sehr zielgerichtet im Werte- und Motivsystem meines Kunden. Mit dem Ergebnis, das ich meinen Deckungsbeitrag pro Auftrag deutlich erhöhen konnte.<<



>> Jochen Metzger ist ein kultivierter, querdenkender und herausfordernder Coach - der sehr authentisch und mit viel Praxiserfahrung einen dazu bringt seine persönliche Verkaufsmethodik so zu verändern das sie zu einem passt. Seine sehr detaillierten Feedbacks und die vielen Praxistipps - Absolut wertvoll! Sehr empfehlenswertes Seminar für jeden, der lernen will, stilvoll auf hohem Niveau zu verkaufen.<<

Zielsetzung

In diesem Seminar geht es um Ihren Verkaufserfolg und mit Hilfe einer Vielzahl an Methoden und Übungen werden Sie ihren Verkaufstil deutlich verbessern. Dieses Vertriebsseminar ist sehr praxisnah und Sie arbeiten direkt und sehr intensiv an Ihren Verkaufschancen, sodass Sie aus jedem Seminartag heraus - sofort in die Umsetzung gehen können und sicher sind das Ihre erarbeitete Vorgehensweise auch funktioniert. Der Trainingserfolg wird durch einen offenen kommunikativen Arbeitsstil sowie professionelle Seminarunterlagen unterstützt.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar empfiehlt sich für alle, die im Verkauf und Vertrieb arbeiten und noch sicherer akquirieren und verkaufen wollen. Besonders interessant ist es auch für Unternehmer und Selbstständige mit Kundenkontakt oder auch Führungskräfte die ihr Verkaufsteam ,coachen'.

Begrenzte Teilnehmerzahl - max. 8!
... dadurch arbeiten wir konzentriert und gezielt auf Ihren Verkaufserfolg hin.

Investition + Termine

1.870,00 Euro zzgl. MwSt.
(Seminargebühr und -unterlagen inkl. Softdrinks, Pausensnacks und Mittagstisch)

Aktuelle Termine auf
www.jochenmetzger.com/termine

VERTRIEBSSOUVERÄNITÄT VERKAUFEN ÜBER LIMIT.

+ Entwickeln Sie Ihre Verkaufskompetenzen so wie es zu Ihnen passt und ohne das zuviel oder zu wenig über Verkaufsmethoden gesprochen wird.

+ Ab sofort führen Sie keine Beratungsgespräche mehr, sondern Auftragsgespräche mit Ergebnisstrategie.

+ Präzise und sicher analysieren Sie Kundenanfragen, sodass Sie genau wissen wo es sich lohnt Zeit zu investieren und um dadurch mehr Qualität in Ihren ‚Sales Funnel‘ zu bekommen.

+ Das erhöht die Genauigkeit für den ‚Sales Forecast‘ und Sie kennen die Entscheidungskriterien die zum Abschluss führen.

+ Einwände werden Sie nicht frustrieren, sondern Sie nehmen es als Herausforderung an und klares Signal das Sie dem Auftrag ein Stück näher kommen, indem Sie mit den passenden Argumenten den Vorteil nochmals bewusster machen.

+ Effektiv und effizient trainieren Sie Gesprächstechniken, mit denen Sie souverän Kundengespräche führen und mehr Zustimmung bekommen - ohne zu manipulieren.

+ Von nun an sind Sie auf jede Verhandlungssituation vorbereitet und geraten nicht unter Druck, denn Sie verstehen die Verhandlungstaktiken von Einkäufern und Entscheidern und kontern mit Feingefühl, um auf Augenhöhe das beste Ergebnis zu erzielen.

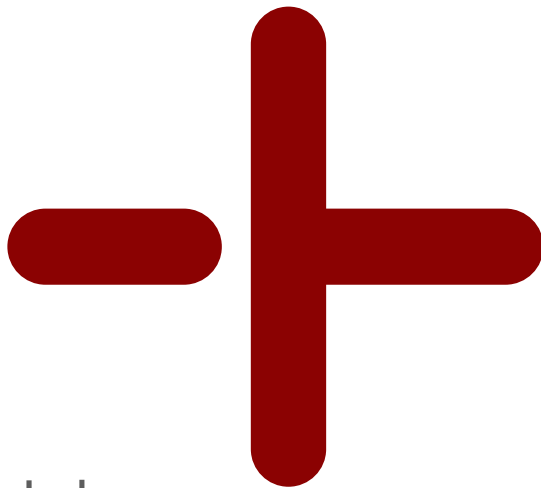
+ Über professionelle Fragetechniken verstehen Sie die kaufentscheidenden Kriterien und Motive ‚herauszufiltern‘ und in einer wirkungsvollen Präsentation darzustellen, sodass Sie sich vom Wettbewerb abheben und die entscheidungsrelevanten Faktoren - die für Ihr Produkt sprechen - klar und deutlich hervorheben.

+ Mit Selbstvertrauen werden Sie auch nach dem x-ten Gespräch Neukunden akquirieren und feststellen das Qualität mehr ist als Quantität.

+ Eindrucksvoll werden Sie den Mehrwert kommunizieren und den Nutzen Ihrer Lösung darstellen und der USP wir deutlich zu erkennen sein.

+ Sie werden Ihren individuellen Verkaufsstil so perfektioniert haben, dass Sie über Cross- und Up-Selling-Methoden Mehreinsatz generieren - ohne großen Mehraufwand.

+ In der Praxis wenden Sie die erprobte Verkaufs- und Methoden-Toolbox an - und managen Ihre Kundenkontakte, planen mit einer **SalesBalanceScorecard** bis hin zu bewährten Angebots- und Briefkonzepten die Sie nutzen. Dadurch werden Sie Ihren Verkaufserfolg systematisch, konsequent und zielsicher steigern.



umsetzbar
wirksam
und
100% Praxis

Mehrfach
den Erfolg
unter Beweis
gestellt



Profitieren auch Sie von einem Seminar - wie viele namhafte Unternehmen: SIEMENS - BOSCH - SMA - HP - MITSUBISHI ELECTRIC - ... und viele mehr.



jom-+ JOCHEN METZGER
DER VERTRIEBSEXPERTE



 <https://youtube.com>

 <https://de-de.facebook.com/jochen.metzger.750>

 https://twitter.com/jo_metzger

 <https://plus.google.com>

 <https://xing.com>

www.jochenmetzger.com

