

ERFOLGS**PROGRAMM.**

® HIGHPOTENTIAL**SELLING**

® HIGHPOTENTIAL**SELLING**

Gibt Antworten. Immer. Professionell.

| VERTRIEB
| VERKAUF

TRAINING
COACHING

MANAGEMENT
LEADERSHIP

| PERFORMANCE
| POTENTIAL
ENTWICKLUNG



ERFOLGSPROGRAMM.

TUN. MACHEN. ERFOLG.



REM TENE ist mit ® **HIGHPOTENTIALSELLING** und ® **erfolgsmutig** ein Trendmacher für Verkaufs- und Persönlichkeitstraining und -coaching. Hierbei sind wir Bewusstmacher die Grenzen überschreiten, in die Zukunft denken und dabei als Mutmacher Blickrichtungen verändern.

ERFOLG MACHEN. In entscheidenden Situationen souverän sein. Mut haben. Den Erfolg machen. Als Person wirken. Verantwortung übernehmen. Anders sein. Ziele umsetzen. Den Weg gehen. Mehr wollen.

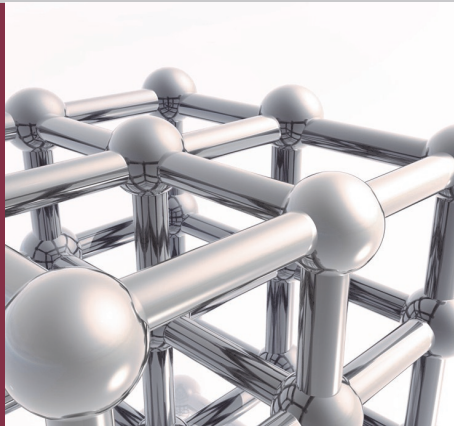
ZIELE UMSETZEN. Nutzen auch Sie ® **HIGHPOTENTIALSELLING** und ® **erfolgsmutig** und erfahren wie man dadurch erfolgreich in Vertrieb und Management ist.

EINFACH.
PRAXISNAH.
GARANTIIERT.

VIEL ERFAHRUNG. Die jahrzehntelange Erfahrung der REM TENE-Profis geben ® **HIGHPOTENTIALSELLING** und ® **erfolgsmutig** die Basis. In einem provokanten, emotionalen und mutmachenden Trainingskonzept bringen sie eines auf den Punkt: Wie wird man im Vertrieb und Management erfolgreich? Dabei macht REM TENE jahrzehntelange Vertriebs- und Managementenerfahrung erlebbar.

ERFOLGREICHE UMSETZUNG. Training und Coaching mit ® **HIGHPOTENTIALSELLING** und ® **erfolgsmutig** ist erfolgreich und einfach - denn alle Themen sind praxisnah, authentisch und real. Das garantiert Ihnen den Transfer in die Praxis um noch erfolgreicher zu sein.





KOMPLEXEN SITUATIONEN KOMPETENT BEGEGNEN. Verkäufer und ihre Unternehmen befinden sich in einem Kreislauf der Veränderung und Weiterentwicklung. Neben der Bewältigung der strategischen und operativen Aufgaben, sind Sie als Verkäufer gefordert, Ihre Aufmerksamkeit dem Verkauf zu widmen und dabei sich nicht selbst aus den Augen zu verlieren. In unseren Trainings und Coachings reflektieren und erweitern Sie Ihre Vertriebsmethodik. Sie entwickeln und steigern Ihre persönliche Vertriebskompetenz, sodass Sie den immer komplexer werden den Verkaufssituationen kompetent begegnen können. Dadurch werden Sie zielsicher mit dem Fokus: **Verkaufserfolg.**

ERFOLG. MACHEN.

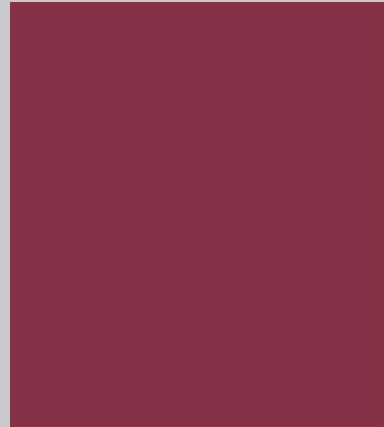
SPITZENVERKÄUFER MACHEN IHREN ERFOLG. Ständig veränderte Rahmenbedingungen und ein dynamisches Umfeld - das ist die Herausforderung auf die sich Verkäufer einstellen müssen. Die Zeit in der neue Lösungen gefragt sind. Gefragt ist der Sales-Manager der mit seinem Experten-Know-How und einem 360°-Blick in alle Richtungen agieren kann. Das sind die Verkäufer-Persönlichkeiten, die Mut haben und Grenzen überschreiten und dadurch selbst den Erfolg machen.

Das sind ® **HIGHPOTENTIALSELLER.**

® **HIGHPOTENTIALSELLING**



ZEIT FÜR ERFOLG | JETZT.



TRAINING.
VERTRIEB.

® HIGHPOTENTIAL**SELLING**

Mehr Umsatz. Mehr Gewinn. Mehr Kunden.
So verkauft man an TOP-Entscheider.

® HIGHPOTENTIALSELLING

Kontinuierlicher Erfolg im B2B-Vertrieb. Sie machen Ihre Geschäfte mit Geschäftskunden? JA - Dann sind Sie hier richtig. Sie verkaufen dabei komplexe Produkte und Dienstleistungen? JA – Dann passt es erst recht. Mit ® **HIGHPOTENTIALSELLING** beschäftigen wir uns nicht mit allgemeinem Verkaufs-„Schnick-Schnack“ und stellen die Weisheiten „die jeder kennt“ zum x-ten Mal auf den Kopf – NEIN:

® **HIGHPOTENTIALSELLING** wendet sich an Verkäufer die Ihre Erfolgchancen im B2B-Vertrieb noch mehr steigern wollen und das mit einer Strategie die richtig angewendet auch sicher funktioniert. Das garantiert Ihnen Wettbewerbsvorteile durch zielgerichtete Akquisemethoden. Sie wissen wie Entscheidungsprozesse funktionieren und erkennen was der Kunde wirklich haben will. Sie sind der Partner „auf Augenhöhe“ und lassen den Kunden die Produkte oder Dienstleistung einkaufen. **Sie nehmen den direkten Weg zum Vertriebs Erfolg.**

Nutzen Sie Ihre Potentiale und steigern die Vertriebsperformance.

Setzen Sie eine Methode ein mit der Sie effizient Kunden analysieren und Geschäftspotentiale entdecken. | Verwenden Sie die richtige Akquisestrategie um TOP-Entscheider zu erreichen und zu beeinflussen | Nutzen Sie die Werkzeuge aus [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** und „erarbeiten“ Ihren Vertriebserfolg dadurch, dass Sie den Vertriebs- und Einkaufsprozess immer „im Griff haben“. | Lernen Sie das es nicht immer der Super-Experte sein muss – sondern, wie man mit „nur“ einem Experten-Status den Kunden begeistert und dabei den Absatz, Umsatz und Gewinn erhöht. | Sie werden zielsicher durch den Vertriebs- u. Einkaufsprozess steuern und dabei systematisch nach [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** die Probleme, den Bedarf und die Bedürfnisse Ihres Kunden erkennen und ihn dann die passende Lösung „einkaufen lassen“.

| Verwenden Sie die [®]HPS-Methode in der Analyse von Projektanfragen um eine präzise Bewertung der Auftragswahrscheinlichkeit vornehmen zu können – das macht Sie noch abschlussstärker. | Sie werden erfahren das man mit einem Ressourcenmanagement nach [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** noch erfolgreicher im B2B-Vertrieb ist. | Entdecken Sie wie man als Beziehungsmanager die Kunden begeistern und dadurch über Empfehlung seinen Vertriebserfolg multipliziert. | Erkennen Sie Ihre Potentiale und lernen Sie diese fokussiert zur Performancesteigerung einzusetzen um Ihren persönlichen Erfolg selbst zu managen. | [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** bestätigt Ihnen das Sie über viel Vertriebswissen verfügen und es immer noch Möglichkeiten gibt diese mit Methode zu perfektionieren. |

® HIGHPOTENTIAL **SELLING**

8-Stufen Intervall-Vertriebstraining

MODULE

1

Erfolg beginnt im ICH

Selbst- | Ressourcen-Management

2

Mut zu neuen Kunden

Telefon- | Neukunden-Akquise

3

Erfolg qualifiziert. Zielgerichtet.

Kunden- | Bedarfsanalyse

4

Mit WOW überzeugen

Präsentations- | Angebotsphase

5

Argumente mit Überzeugung

Verkaufsrhetorik

6

Den Auftrag machen

Abschluss- | Preis-Methoden

7

Vertrieb messbar machen

Vertriebscontrolling | Prozesse

8

Erfolge einfach umsetzen

Praxis- | Video-Training

MODULE

MODULAR. ANPASSBAR. INDIVIDUELL.

TRAINING. VERTRIEB.

Konkret & Messbar.
Training das sich bezahlt.

Jeden Tag im Kundenkontakt.



INHALT

- | Mit der BESSER®-Methode sein Verkaufs-Ich gestalten
- | Als Käufer „brennen“ und dabei den Kunden „entzünden“
- | Über die Vision zur Motivation
- | Erfolg planbar machen: 7 Strategien für Ihren Erfolg.
- | Zustandsmanagement: Sich selbst programmieren.
- | Persönlichkeitsstrategien für Spitzenverkäufer [Methoden & Tools]

ERGEBNIS

- | Sie lernen sich selbst über den Zustand zu programmieren
- | Sie arbeiten mit Strategie am planbaren Erfolg
- | Sie wissen eine Vision zu entwickeln und umzusetzen
- | Sie erarbeiten sich Ihre Persönlichkeitsstrategie
- | Sie haben eine Methodik, wie Sie vom problemorientierten Denken zum lösungsorientierten Handeln kommen

Sich selbst und die Ressourcen zu managen ist elementar wichtig für den Ausbau der persönlichen Stärken um erfolgreich im Vertrieb zu überzeugen. **Lernen Sie über die BESSER®-Methode sich für den Vertriebs Erfolg zu programmieren.**

Beziehungsmanagement

Erfolg machen

Selbstmanagement

Selbstwertgefühl

Einsatzbereitschaft

Ressourcenmanagement

®

Mut zu neuen Kunden

Telefon- | Neukunden-Akquise

Erkennen Sie wie wichtig Akquise für Ihr Unternehmen ist und wie einfach es sein kann - mit der richtigen Methode. Erhöhen Sie Ihre Performance bei der Neukundenakquise durch die HPS-Filtertechnik - mehr Neukunden, mehr Besuchstermine bei TOP-Entscheidern.

LIVE-Telefonate mit Feedback

... dadurch erhalten Sie aus dem Training heraus, neue Kundentermine und machen einen Schritt zu „mehr Umsatz“.

”

Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu belassen und gleichzeitig zu hoffen das sich etwas ändert.

(Albert Einstein)

INHALT

- | Neukundenakquise: Strategie | Vorbereitung | Qualifikation = Hohe Terminquote
- | HPS-Filtertechnik: Die Kundenpotentialanalyse „So ermittelt man die richtigen Kunden“
- | Mit der passenden Strategie den Akquiseprozess gezielt steuern
- | Aufbau von Überzeugungskraft um Entscheidungen zu beeinflussen
- | Mit Selbstwertgefühl überzeugen
- | Mit dem Interessenswecker den Gegenüber begeistern = Terminzusagen
- | Kundenbegeisterung beim Erstkontakt: 8 Erfolgstechniken für die Telefonakquise

ERGEBNIS

- | Sie lernen die strategische Vorgehensweise in der Neukundenakquise
- | Sie bekommen eine Akquise-Toolbox die Ihre Terminquote erhöht
- | Sie lernen das telefonieren Spaß macht
- | Sie erfahren das man durch Überzeugungskraft den Gegenüber beeinflussen kann
- | Sie kombinieren Interessenswecker und begeistern schon beim Erstkontakt
- | Sie verstehen Sprachmuster und Reaktionsmuster „schnell“ zu analysieren

SELLING

INHALT

- | So kommunizieren wir und wirken auf andere
- | Der erste Eindruck zählt - "So inszenieren Sie Ihren Kundenauftritt!"
- | Kommunikation „ohne sprechen“: Überzeugen Sie auch „ohne Worte“ - 20 Tipps
- | Stilelemente und Einsatz der Sprache: „So klingt Sprache richtig gut!“
- | Nonverbale Gesprächsführung: „Nichts gesagt und doch begeistert!“
- | Mit kreativen Gesprächseinstiegen den Gegenüber begeistern + neugierig machen
- | Durch die POWER®-Methode herausfinden „was der Kunde wirklich will“
- | „Ich will es haben“-Effekt: Werte erkennen, Wünsche wecken und Emotionen auslösen
- | Expertenpositionierung im Kundenkopf: „So werden Sie zur No.1“
- | Kaufbereitschaft u. –signale sofort erkennen und zielführend einsetzen
- | Beim ersten Mal schon wissen das der Kunde kauft > Vorab-Abschluss
- | Über die KKM-Methode die Kundenziele formulieren und den Folgetermin fixieren

ERGEBNIS

- | Sie erlernen die Grundlagen der Kommunikation
- | Sie können die Stilelemente der Sprache professionell einsetzen
- | Sie werden Gespräche ziel- und abschlussorientiert führen
- | Sie erkennen die Werte und Motive Ihrer Kunden und wissen Emotionen auszulösen
- | Sie wissen sich als Experte zu positionieren und Kaufentscheidungen herbeizuführen
- | Sie verstehen Funktionalität von Produkt/Dienstleistung in Kundennutzen zu wandeln
- | Sie erfahren wie man beim „ersten Mal“ Kundenbegeisterung auslösen kann und dadurch die Erfolgsquote steigert

Erfolg beginnt beim „ersten Mal“ und dabei ist das „wie wir kommunizieren“ sehr wichtig. Garantiert werden Sie sich in Zukunft als Experte positionieren und zur No.1 werden. **Mit der POWER®-Methode werden Sie Emotionen auslösen und dadurch den Kunden begeistern bei Ihnen einzukaufen.**

” Ich habe keine besondere Begabung, sondern bin nur leidenschaftlich neugierig.

(Albert Einstein)

No.1

® HIGHPOTENTIAL

Eine Vielzahl an TOP-Entscheidern sind immer wieder darüber enttäuscht, dass Verkäufer nicht mit Begeisterung ihre Produkte/Dienstleistung präsentieren. **Werden Sie mit der Anwendung der verschiedenen HPS-Techniken zum Kaufmotivator und verstehen es mit „Herzblut“ Ihren Kunden und sich selbst zielgerichtet zum Verkaufsabschluss zu navigieren.**



HPS®-METHODE

Tool-Box für Kundenbegeisterung

SELLING

Mit WOW überzeugen

Präsentations- | Angebotsphase

4

INHALT

- | Die richtige WOW-Präsentationstechnik: 4 Methoden und ihr Einsatz
- | Starke Argumentation im Überzeugungsprozess:
„Das begeistert Ihren Kunden und lässt ihn einkaufen!“
- | Kaufsignale erkennen und provozieren:
„Lassen Sie Ihren Kunden das kaufen, was er kaufen will!“
- | Punktgenaue Nutzenargumentation: „Stark im Produkt - Wertvoll im Nutzen“
- | Fachliches Know-How in der Sprache des Kunden transportieren:
„So erklärt man das Produkt/die Dienstleistung“
- | „Alles im Griff“-Methode: So lenken und beeinflussen Sie das Gespräch
- | Den „Ich will es haben“-Effekt verstärken - Ergebnis: Hohe Abschlussquote
- | Was jetzt - wenn der Kunde sich negativ oder destruktiv verhält?
Mit der HPS®-Kreativitätstechnik zurück zur Begeisterung
- | Die Abschluss-Navigation: Über die passende Route zum Ziel - Dem Abschluss.
- | Preispräsentation: So verpacken Sie den Preis in der Leistung

ERGEBNIS

- | Sie lernen Präsentationen so zu gestalten - dass Sie überzeugen
- | Sie verstehen über Argumentation den Kunden zu überzeugen
- | Sie werden Kaufsignale erkennen und auch bei Bedarf provozieren
- | Sie erhalten mit der HPS®-Methode ein praxisbewährtes Tool für Kundenbegeisterung
- | Sie planen mit dem Abschluss-Navigator Ihre Erfolgsroute für den Verkaufsabschluss
- | Sie verstehen es über Leistung zu verkaufen und nicht über den Preis

INHALT

- | Zielorientierte Verkaufsrhetorik: Mit Methode das Gespräch steuern
- | Einwände vermeiden statt behandeln > Einwandsvermeidung
- | Differenzierung von Einwand | Vorwand | Bedingung:
„So erkennen Sie den Unterschied und reagieren richtig!“
- | Reaktionsstrategie mit der EVB-Methode:
„Mit der passenden Einstellung den Kunden emotional überzeugen!“
- | Vom NEIN zum JA — EVB-Techniken für die Überzeugungs- und Durchsetzungsphase
- | EVB-Umwandlung: Kaufsignale aus Einwänden erkennen und nutzen
- | EVB-Leitfaden: So navigieren Sie sich sicher durch jede(n) Einwand | Vorwand | Bedingung
- | Wirkung von Einwänden—Physische und psychische Reaktionsmuster:
„So hört der Kunde was Sie fühlen und denken!“

ERGEBNIS

- | Sie verstehen ein Verkaufsgespräch zu steuern um den „Abschluss zu machen“
- | Sie wissen durch professionelle Vorbereitung und Fragetechnik Einwände zu vermeiden
- | Sie werden gekonnt auf Einwände reagieren und positive Stimmung erzeugen
- | Sie beherrschen Ihre eigene Psyche und Physis und strahlen Überzeugung aus
- | Sie können Ihr Produkt/Dienstleistung verteidigen und dadurch als Experte überzeugen
- | Sie begeistern den Kunden durch Ihre offene Kommunikation

Verkaufsgespräche führen nicht automatisch zu einem Verkaufsabschluss. Häufig erkennt der Kunde nicht das seine Wünsche erfüllt werden. Das führt zum Einwand. Durch die Experten-Tools von [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** werden Sie verstehen richtig zu reagieren und dadurch den Kunden überzeugen, dass er auf den richtigen Partner setzt. Sie werden zum Wunscherfüller.



Die Menschen stolpern nicht über Berge, sondern über Maulwurfshügel.

(Konfuzius)

Den Auftrag machen

Abschluss- | Preis-Methoden

6

Man hat „alles gemacht“ und befindet sich auf der Zielgeraden und steuert in Richtung „Abschluss“ - doch plötzlich wird es turbulent. Jetzt heisst es „Gas geben“ und sich gekonnt über die Ziellinie fahren. **Jetzt haben Sie mit der HPS®-Technik eine Methode die Sie sicher zum Abschluss bringt und Preis-Widerstände taktisch gekontert werden. Mit dem Selbstverständlichkeitsprinzip motivieren Sie sich zum Abschluss und verstehen es garantiert immer wieder den Buy-Button beim Kunden zu drücken.**

**HPS®-Technik**

„Sicher den Anschluss machen“

SELLING

INHALT

- | Preiseinwände taktisch kontern und dadurch mehr verkaufen
- | 5 Methoden wie Sie ein Angebot nachfassen das es zum Auftrag kommt:
„So spricht man sich zum Auftrag!“
- | Emotionale / Rationale Verkaufsargumentation:
„Drücken Sie den *Buy-Button* Ihrer Kunden und machen dadurch sicher den Abschluss!“
- | Vom Ansprechpartner zum Entscheider: „Den Abschluss macht man mit dem Chef!“
- | Preis motivation: „Zum eigenen Preis stehen und dadurch den Kunden überzeugen“
- | Über „Zu teuer“ zum Produkt und dann zum Abschluss
- | Stolperfalle „Rabatt - Gewinn“: Kopf-Kalkulation und die 1%-Taktik
- | Preisstrategien: Von Angebot über Poker zur Zusage
- | Das Selbstverständlichkeitsprinzip: Der Abschluss beginnt im Kopf
- | 8 HPS®-Techniken - damit Sie den Abschluss sicher herbeiführen
- | Die Chance nach dem Abschluss - Empfehlungsmanagement:
„So fragen Sie sich zum nächsten Auftrag!“

ERGEBNIS

- | Sie lernen Preiseinwände taktisch zu kontern und den Preis zu verteidigen
- | Sie fassen Angebote professionell nach und kommen zu Entscheidungen
- | Sie werden überzeugt sein von Preis/Leistung Ihrer Produkte
- | Sie können eine Nutzenmatrix abschlussorientiert erstellen
- | Sie verstehen negative Zustände zu verändern und positive zu verstärken
- | Sie erlernen Abschlusstechniken um erfolgreich zum Abschluss zu kommen
- | Sie werden über Empfehlung automatisch neue Aufträge generieren

INHALT

- | B2B-Vertrieb im Rahmen der Wertschöpfungskette
- | Definition der Markt-/Kundenattraktivität über die Matrixanalyse:
„Passend ausgewählt macht mehr Erfolg!“
- | Konzeption der Kundenportfolio-Analyse: „Welcher Kunde passt zu mir“
- | Entwicklung und Nutzen einer **SALES-BALANCESCORECARD**:
„Mit Kennzahlen den Vertrieb richtig steuern!“
- | Account-Management erfolgreich umsetzen über Planungsinstrumente
- | Professionelles Angebotsmanagement: „So erhöhen Sie die Abschlussquote!“
- | Forecasting: „Über die Vertriebspipeline den Auftrag machen!“

ERGEBNIS

- | Sie erlernen über Analysetool Ihre Vertriebseffizienz zu steigern
- | Sie erfahren mehr über Wertschöpfungsprozesse und werden dadurch zielsicher im Verkaufsabschluss
- | Sie verstehen eine **SALES-BALANCESCORECARD** zu erstellen und gewinnbringend im Vertrieb einzusetzen
- | Sie erhalten praxisbewährte „Handwerkszeuge“, von der Kundenpotentialanalyse bis zur Entwicklung eines Kundenattraktivitätsplans
- | Sie werden Beziehungsmodelle in Buying Centern Strukturen verstehen und umsetzen
- | Sie wissen SWOT– u. MAP-Modelle in der Praxis anzuwenden und das erhöht Ihre Auftragswahrscheinlichkeit

Vertriebsplanung findet in vielen Unternehmen nicht gründlich statt und so mancher Verkäufer scheut sich mit der Begründung: „... es hält mich nur vom Verkaufen ab!“ Eine durchdachte systematische Vertriebsplanung verstärkt die Verkaufs-, Markt– und Produktpositionierung und dadurch den Verkaufserfolg. Durch die **SALES-BALANCESCORECARD** nach [®] **HIGHPOTENTIALSELLING** steigern Sie die Vertriebseffizienz - denn Sie wissen wo es sich lohnt das Geschäft zu machen und dadurch sind Ihre Vertriebsprozesse klar & detailliert.



Ziele sind Träume, die wir in Pläne umsetzen, dann schreiten wir zur Tat, um sie zu erfüllen.

(Zig Ziglar)

[®] **HIGHPOTENTIAL**

Erfolge einfach umsetzen

Praxis- | Video-Training

Erfolgreiches Verkaufen will trainiert sein - in Theorie und Praxis. Jetzt haben Sie die Chance die Theorie für die Praxis abzugleichen und Erkenntnisse zu diskutieren, analysieren und auszubauen. Es werden mit dem Trainer die Situationen aus der Praxis nachgestellt und optimiert. Das bedeutet: Der Praxistransfer mit Erfahrungsaustausch und Zielkonkretisierung ist sichergestellt. **Die Umsetzungen finden dann „live“ statt. Hierbei begleitet Sie der Trainer nach draussen - zum Kunden. Dabei führt er Sie durch Action-Reflection-Situation-Coaching auf den Weg zum TOP-Verkäufer - zum [®] HIGHPOTENTIALSELLER.**

**HPS[®]-LIVECOACHING**

„...verkauft wird beim Kunden!“

SELLING**INHALT**

Erfolgreiches Verkaufen will trainiert sein und das mit einem Coach der immer wieder versteht das Beste aus einem herauszuholen. Die aus den Modulen 1-5 erlangten Erkenntnisse, die Praxiserfahrung und das Expertenwissen werden bewusst und systematisch in Rollenspielen ein- und umgesetzt. Trainiert wird mit erlebten Verkaufssituationen aus der Praxis. Dabei kommt es auf die Integration der Theorie-/Praxisinhalte, objektive Selbstbeobachtung und persönliches Feedback an. Das Ziel ist eine Erfolgskombination aus Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Expertenwissen, Ihrer Praxiserfahrung und Ihrer Verkaufsvision - sodass Sie sich gut fühlen im B2B-Vertrieb und immer die Chancen nutzen. Garantiert - in jeder Situation.

ERGEBNIS

- | Sie lernen die Verkaufstheorie in die Praxis umzusetzen und sich zielsicher anzuwenden
- | Sie erhalten durch den Trainer Feedback und können dadurch Ihre Methodik anpassen
- | Sie erlernen über das Coaching Aktionen und Reaktionen der Kunden gezielt zu steuern und somit intelligent zum Abschluss zu führen
- | Sie verstehen durch Selbstcoaching immer das Beste aus sich herauszuholen
- | Sie erhalten Ihre Videoanalysen für das Selbststudium
- | Sie können durch das Live-Coaching sofort Ihren Verkaufserfolg programmieren

Ohne Drum-herum zu reden beantworten wir im Training Ihre persönlichen Fragen, die Ihnen wichtig sind für den Vertriebs Erfolg. Das garantiert Ihnen die Umsetzung in die Praxis und Sie haben die Sicherheit das es auch funktioniert.

| Wie erkennen wir Geschäftspotentiale und können zielgerichtet in den Akquiseprozess einsteigen? | Wie kann man die TOP-Entscheider für das Produkt oder Dienstleistung begeistern? | Welches ist die richtige Akquisestrategie um direkt an die richtigen Entscheider im Unternehmen zu kommen? | Wie vermeide ich im B2B-Vertrieb im Preis-Dumping mitgehen zu müssen? D.h. wie kann ich das Projekt gewinnen ohne nur den Preis zu reduzieren? | Was kann ich tun um meine Erfolgsquote in der Telefonakquise zu steigern? | Wie nutze ich Buying-Center-Strukturen für meinen Vertriebs Erfolg? | Kann man den Kunden in seiner Kaufentscheidung beeinflussen? Wenn JA – wie? | Wie können wir in unserem Unternehmen den Umsatz pro Verkaufsabschluss und den Produktlinien zugeordnet steigern? | Welche Planungsinstrumente sind sinnvoll in der Vertriebssteuerung einsetzbar? | Wie kann ich dem Kunden den Wert meiner Systemlösung so vorrechnen, das er erkennt das es die beste Lösung ist? | Wie erkenne ich die Verkaufschance und erkenne relativ schnell das es sich für mich lohnt? | Wie kann ich mich vom Wettbewerb differenzieren und der Kunde erkennt dabei klar seinen Vorteil?



Das ist unseren Teilnehmern immer wieder wichtig.
Das bekommen Sie immer wieder beantwortet.

| Wie gehe ich mit Kundenblockaden im Abschlussgespräch um? | Lässt sich bei technischen Produkten die Komplexität so erklären, dass es „jeder“ verstehen kann? | Wie kann ich den Wettbewerb aus einem laufenden Projekt verdrängen? | Kann ich den Verkaufsprozess steuern und immer die Oberhand behalten? | Wie kann man direkt in die Welt des Kunden eintreten? | Lässt sich durch Geschäftsberichte oder andere Branchendaten schon der Erfolg erkennen? | Wie baue ich in einer Branche ein Kontaktnetzwerk auf um meine Verkaufserfolge zu steigern? | Wie können wir in unserem Unternehmen neue Produkte „schnell“ in den Markt einführen? | Was kann man tun um den kritischen Kunden zum Abschluss zu bringen? | Kann man den Entscheidungsprozess beeinflussen? | Wie ist ein Produkt zu präsentieren, dass es den Kunden beeindruckt? | Gibt es eine Methode mit der man eine starke Beziehung zum Kunden aufbauen kann? | Vertrauensbildende Massnahmen – wie geht so etwas im B2B-Vertrieb? | Wie kann ich im Management mein Team über Kennzahlen steuern? | **Und viele mehr ...**

SELLING

ERFOLGSINHALT.

Trainingsinhalt:

Das Training umfasst 8 praxisbezogene Intervalle, sowie eine persönliche Potentialanalyse jedes Teilnehmers. Alle Trainingsinhalte der Module werden entsprechend der Branche sowie den speziellen Anforderungen, Zielen und Wünschen des Unternehmens und der Teilnehmer angepasst, ergänzt und zusammengestellt.

Lernmethode:

Jeder Teilnehmer arbeitet im Training an seiner individuellen Zielsetzung und wird dabei gefordert und gefördert. Das sichert den Entwicklungsprozess und somit persönlich messbare Erfolge. Es wird kombiniert trainiert durch Gruppen-/ Einzelarbeit, Videoaufzeichnungen, Feedback, Gruppen-/ Einzelanalysen bis hin zu Zielkonkretisierung für die Praxis. Dadurch entwickelt jeder Teilnehmer seine individuelle Persönlichkeit.

Trainingsdauer:

Die einzelnen Module werden als 2-Tages-Seminar trainiert und sind auch einzeln buchbar. Für einen optimalen Lernerfolg, empfehlen wir, alle 8 Module als Komplett-Training durchzuführen. Dadurch erreichen die Teilnehmer eine nachhaltige Verhaltensänderung.

Das Programm für:

Verkäufer im Aussendienst,
Vertriebsingenieure,
Account-Manager, Key-Account-
Manager, Produktmanager,
Vertriebsleiter, Geschäftsführer ...

® **HIGHPOTENTIALSELLING**
bedeutet Verhaltensänderung. Nachhaltig und mit Erfolg.



Arbeiten auch Sie an Ihrem Vertriebserfolg.

Das ist Ihre Entscheidung für mehr Umsatz, mehr Gewinn und mehr Kunden.

Steigern Sie Ihre Vertriebsperformance.

Mit System. Im Intervall. Durch Training und Coaching.

TRAINING FÜR PROFIS - VON PROFIS. TEILNEHMERSTIMMEN

„Nach mehr als 20 Jahren als Key Account Manager, dachte ich es kann nichts Neues geben. Doch jetzt weiss ich das es eine Methode gibt mit der ich den Entscheidungsprozess steuern kann. Dadurch habe ich eine Möglichkeit entdeckt den Prozess zu beschleunigen.“

„Jetzt habe ich meine Terminquote bei Entscheidern deutlich erhöht und mein Umsatz steigerte sich dabei ebenso. Das Training hat sich schon bezahlt.“

„Am Anfang dachte ich schon wieder so ein Verkaufs-Guru. Doch die Methoden die ich gelernt habe, haben meine Einstellung schon nach dem ersten Tag geändert. Super – Danke.“

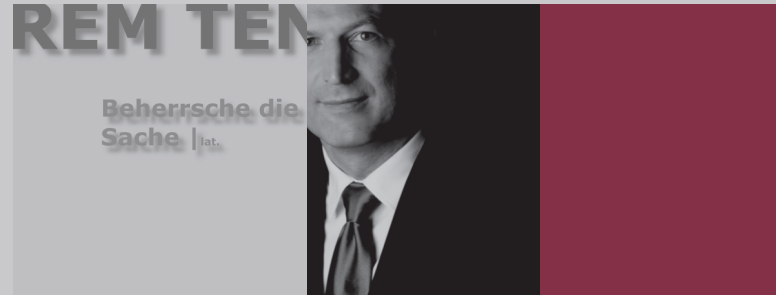
„Durch die Tools die ich aus dem Training mitnehmen konnte, habe ich meine Vorgehensweise im Vertriebsprozess komplett geändert. Dadurch konnte ich meine Umsatzzahlen deutlich erhöhen. Jetzt freue ich mich schon auf die nächsten Trainings.“

Man kann niemanden überholen,
wenn man in seine Fußstapfen tritt.
(Francois Truffaut)

ERFOLGSGARANTIE. EXPERTENWISSEN.

- 1** | Vertriebsexperten für **Neukundenakquise** und nachhaltige **Umsatzsteigerung**.
- 2** | **Punktgenaue** Vertriebs- und Managementanalysen für die **Erfolgsoptimierung** in Ihrem Unternehmen.
- 3** | Profis die Hand anlegen und zeigen wie **Erfolg machbar** ist.
- 4** | Trainer, Berater und Coaches die es verstehen aus Ihrem Team **das Beste herauszuholen**.
- 5** | **®erfolgsmutig** macht **Führungskräfte zu Persönlichkeiten**.
- 6** | Unternehmer und Manager erhalten mit **HIGHPOTENTIALSELLING®** Instrumente und Methoden zur **Steigerung der Unternehmensperformance**.
- 7** | Jochen Metzger als Vertriebsexperte macht **Verkaufserfolg erlernbar**—Ergebnis: Mehr Neukundenkontakte, Umsatz- und Renditesteigerung, höhere Abschlussquoten, ...
- 8** | x-Teilnehmer und Unternehmen bestätigen das **®erfolgsmutig** und **HIGHPOTENTIALSELLING®** den **Verkaufserfolg steigert**.
- 9** | Er ist Berater, Coach und Trainer vieler internationaler Unternehmen: **Profitieren Sie von diesen Erfahrungen** und Synergien.
- 10** | **REM TENE** fördert mit **®erfolgsmutig** und **HIGHPOTENTIALSELLING®** den Mittelstand.

Jochen Metzger ist der Macher|Kopf|Denker von REM TENE +Training.+Coaching. - ein Experte in Beratung und Training für B2B-Vertrieb, sowie in der Managemententwicklung. Er war zuvor über 18 Jahre international im Vertrieb und Management aktiv und ist heute Berater, Trainer und Coach vieler nationaler und internationaler Unternehmen.



” *Erfolg kann man machen.
Man muss es nur tun. [Jochen Metzger]*

- | Zertifizierter Verkaufstrainer
- | Unternehmenscoach
- | Business– und Managementcoach
- | Zertifizierter Limbic® Sales Trainer



TUN. MACHEN. ERFOLG.

Sprechen Sie mit uns! In einem Gespräch bringen wir gemeinsam Ihre Anforderungen, Ideen und Ziele auf einen Punkt um ein passgenaues Konzept für Ihren Vertrieb zusammenzustellen. Ganz klar: Sie kombinieren Ihren Erfolg aus den Performance-Modulen aus **® HIGHPOTENTIALSELLING.**

Mit einem Fokus: Mehr Vertriebs Erfolg.

VERTRIEB GEHT SO.



EINFACH!



® HIGHPOTENTIAL**SELLING**

UNTERNEHMENS**PERFORMANCE** STEIGERN.

REM TENE +TRAINING.+COACHING. | info@remtene.com | www.remtene.com