

GRUNDLAGENWISSEN

Die beste Kraft ans Telefon!

1.4 Grundlagen für den VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst

Offenes Training mit Webinar vorab

Zielgruppe	Nachwuchskräfte und QuereinsteigerInnen aus dem Bereich Vertriebsinnendienst und VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst
Seminarziele / Lernziel	Wie stellen Sie auch am Telefon ein gutes Verhältnis zum Kunden her? Was macht ein gutes Verkaufsgespräch aus? Wie interessieren Sie den Kunden für Ihr Produkt und wie binden Sie ihn langfristig an Ihr Unternehmen? – Ihre Persönlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg! Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein und punkten Sie mit fundiertem Wissen darüber, wie Verkauf tatsächlich funktioniert!
Seminarinhalte	• Verkaufpsychologische Aspekte – Der Mensch macht den Unterschied! Wie Verkauf tatsächlich funktioniert! – Wie treffen Menschen regelmäßig Kaufentscheidungen? – Was können wir tun, um den Kunden für uns zu gewinnen? – Die richtige Einstellung zum Kundengespräch gewinnt! • Professionelle Kommunikation im Verkauf! – Sprache, Stimme und Körpersprache gezielt einsetzen. – Auftritt, Wirkung und Auswirkung! – Die Kraft des Dialogs im Verkaufsgespräch nutzen. – Vorteilhaftes Sprachmuster in die „eigene Art“ einfließen lassen. • Verkaufserfolg als planbaren Prozess verstehen! – Konzentration auf relevante Aktivitäten und erforderliche Kompetenzen im Verkauf – Kundenmanagement als Grundlage konkreter Aktivitäten. – Differenzierte Vorbereitung macht den Unterschied ob Erfolg oder Misserfolg! • Selbstorganisation im Vertriebsinnendienst – Selbstorganisation der Akquise – Angebotserstellung – Angebotsverfolgung – Auftragserfassung. – Persönlicher Tagesrhythmus. Einsatz von Organisationstechniken und Planungshilfen. – Bermudadreieck – Schreibtisch – Umgang mit Informationen. Aufbau von „Wissenstöpfen“. • Der Unterschied: „Verkaufen“ & „Verhandeln“! – Grundsätze zur Verhandlungsführung aus Unternehmenssicht. – Gesprächsvorbereitung – langfristig und kurzfristig – Kundenkontakten – Beziehung aufbauen – Kundenbedarf genau verstehen – Vertrauen herstellen • Angebots- und Forderungsphase im Verkauf – Vorschlag oder Lösung am Telefon präsentieren – Kompetenz zeigen – Individuelle Angebotserstellung mit allen relevanten Angebotsbestandteilen.

	– Angebot mit Preisen und Konditionen nennen – verkaufen. – Betrachtung unterschiedlicher Blickwinkel: Situation, Kundentyp, Einstellung, Rollen... • Verhandlungsführung – Ablehnung oder „nein“ aufnehmen – Verhandlung führen. – Argumentieren und Überzeugen – den Kunden nicht besiegen, sondern für sich gewinnen! – Vereinbarungen mit dem Kunden erzielen.																																
Methoden	Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen.																																
Ausstattung und Unterlagen	Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren. Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im FACTOR 4 Lernportal als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.																																
Webinar vorab 	Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen Seminarteilnehmer/innen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail. Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen!																																
Termine, Uhrzeiten & Ort	<table><tr><td>Webinar:</td><td>Montag, 19.02.2018</td><td>09.00 - 10:00 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Dienstag, 20.02.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Raum Basel (CH)</td></tr><tr><td>Webinar:</td><td>Montag, 04.06.2018</td><td>13.00 - 14:00 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Donnerstag, 07.06.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Hamburg</td></tr><tr><td>Webinar:</td><td>Freitag, 31.08.2018</td><td>09.00 - 10:00 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Donnerstag, 06.09.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Köln</td></tr><tr><td>Webinar:</td><td>Montag, 05.11.2018</td><td>11.00 - 12:00 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Freitag, 09.11.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>München</td></tr></table>	Webinar:	Montag, 19.02.2018	09.00 - 10:00 Uhr		Training:	Dienstag, 20.02.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)	Webinar:	Montag, 04.06.2018	13.00 - 14:00 Uhr		Training:	Donnerstag, 07.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg	Webinar:	Freitag, 31.08.2018	09.00 - 10:00 Uhr		Training:	Donnerstag, 06.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Köln	Webinar:	Montag, 05.11.2018	11.00 - 12:00 Uhr		Training:	Freitag, 09.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München
Webinar:	Montag, 19.02.2018	09.00 - 10:00 Uhr																															
Training:	Dienstag, 20.02.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)																														
Webinar:	Montag, 04.06.2018	13.00 - 14:00 Uhr																															
Training:	Donnerstag, 07.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg																														
Webinar:	Freitag, 31.08.2018	09.00 - 10:00 Uhr																															
Training:	Donnerstag, 06.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Köln																														
Webinar:	Montag, 05.11.2018	11.00 - 12:00 Uhr																															
Training:	Freitag, 09.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München																														
Kosten	547,- Euro (zzgl. MwSt.) Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal																																
Anmeldung	 FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH Sabine Schreiter Telefon: + 49 7746 927 444 Telefax: + 49 7746 927 446 info@factor4.com																																