

GRUNDLAGENWISSEN

Auf Augenhöhe mit dem Kunden!

1.5 Grundlagen für den Verkaufsmitarbeiter im Außendienst

Offenes Training mit Webinar vorab

Zielgruppe **Nachwachskräfte und Quereinsteiger aus dem Bereich Vertriebsaußendienst und Außendienst**

Seminarziele / Lernziel Was macht ein gutes Verkaufsgespräch aus? Wie interessieren Sie den Kunden für Ihr Produkt und wie binden Sie in 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

- Verkaufspsychologische 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?
 - Situationsunabhängige Erfolgsfaktoren im Verkauf!
 - 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.
 - Vorteilhafte Sprachmuster in die „eigene Art“ einfließen lassen.
 - Gesprächsführung als Zusammenspiel aus „WAS“ mit „WIE“!
- Verkaufserfolg als planbaren Prozess verstehen!
 - Konzentration auf relevante Aktivitäten und erforderliche Kompetenzen im Verkauf
 - Verkaufen ist wie Schach! Erfolg verlangt Überblick und Verständnis für die Situation.
 - Kundenmanagement als Grundlage konkreter Aktivitäten.
 - Differenzierte Vorbereitung macht den Unterschied ob Erfolg oder Misserfolg!
- Selbstorganisation im Außendienst
 - Selbstorganisation der eigenen aktiven Verkaufszeit beim Kunden.
 - Persönlicher Tagesrhythmus im Außendienst. Einsatz von Organisationstechniken und Planungshilfen.
 - Ergebnisse aus Kundenbesuchen im Gesamtunternehmen nutzen. Datenpflege und Informationsweitergabe.
- Der Unterschied: „Verkaufen“ & „Verhandeln“!
 - Grundsätze zur Verhandlungsführung aus Unternehmenssicht.
 - Gesprächsvorbereitung – langfristig und kurzfristig
 - Kunden kontakten – Beziehung aufbauen
 - Kundenbedarf genau verstehen – vertrauen herstellen
- Angebots- und Forderungsphase im Verkauf
 - Vorschlag oder Lösung präsentieren – Kompetenz zeigen

	– Individuelle Angebotserstellung mit allen relevanten Angebotsbestandteilen. – Angebot mit Preisen und Konditionen nennen – verkaufen – Differenziert verkaufen. Betrachtung unterschiedlicher Blickwinkel: Situation, Kundentyp, Einstellung, Rolle... • Verhandlungsführung – Ablehnung oder „nein“ aufnehmen – Verhandlung führen. Differenzieren zwischen Einwand und Vorwand. – Argumentieren und Überzeugen – den Kunden 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 border="0"> <tr> <td>Webinar:</td><td>Montag, 29.01.2018</td><td>11.00 - 12:00 Uhr</td><td></td></tr> <tr> <td>Training:</td><td>Dienstag, 30.01.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Donaueschingen</td></tr> <tr><td colspan="4"> </td></tr> <tr> <td>Webinar:</td><td>Montag, 09.07.2018</td><td>11.00 - 12:00 Uhr</td><td></td></tr> <tr> <td>Training:</td><td>Freitag, 11.07.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>München</td></tr> <tr><td colspan="4"> </td></tr> <tr> <td>Webinar:</td><td>Freitag, 21.09.2018</td><td>10.30 - 11:30 Uhr</td><td></td></tr> <tr> <td>Training:</td><td>Dienstag, 25.09.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Hamburg</td></tr> </table>			Webinar:	Montag, 29.01.2018	11.00 - 12:00 Uhr		Training:	Dienstag, 30.01.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Donaueschingen					Webinar:	Montag, 09.07.2018	11.00 - 12:00 Uhr		Training:	Freitag, 11.07.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München					Webinar:	Freitag, 21.09.2018	10.30 - 11:30 Uhr		Training:	Dienstag, 25.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg
Webinar:	Montag, 29.01.2018	11.00 - 12:00 Uhr																																	
Training:	Dienstag, 30.01.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Donaueschingen																																
Webinar:	Montag, 09.07.2018	11.00 - 12:00 Uhr																																	
Training:	Freitag, 11.07.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München																																
Webinar:	Freitag, 21.09.2018	10.30 - 11:30 Uhr																																	
Training:	Dienstag, 25.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg																																
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																																		