

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Die Exzellenz-Offensive

3.6 Verhandlungsführung für Key Accountmanager/innen

Offenes Training mit Webinar vorab und im Nachgang

Zielgruppe Verkäuferinnen und Verkäufer aus dem Key Account Management oder Personen, die zukünftig Verhandlungen mit Schlüsselkunden führen sollen.

Seminarziele / Lernziel

Der Begriff „Schlüsselkunde“ flößt Ihnen Respekt ein? Zu Recht, denn er stellt für das Unternehmen eine wichtige Größe dar. Betrachten Sie es also als Ihre persönliche Herausforderung, erfolgreich wichtige Verhandlungen mit diesen Kunden zu führen und dabei gute Ergebnisse zu erzielen. Verstehen Sie Verkaufsverfolg als einen Prozess, der sich mit Hilfe von Werkzeugen planen lässt. Erweitern Sie Ihre Expertise in der Pflege wichtigsten Kunden Ihres Unternehmens!

Seminarinhalte


- **Verhandlungsführung im „Key Account Management“**
- **Start ins Training und erstes Kennenlernen**
 - (Online – Live Webinar Dauer 60 Minuten)
 - Teilnehmer erleben den Trainer
 - Trainingsinhalte und Hintergründe werden vorgestellt
 - Eine erste Vorbereitungsaufgabe wird erarbeitet
- **Verkaufspsychologie und Vorbereiten auf Gespräche**
 - „Operation Excellence“ im KAM
 - Relevante verkaufspsychologische Aspekte
 - Verkaufssprache und vorteilhafte Sprachmuster
- **Verkaufserfolg als einen planbaren Prozess verstehen**
 - Vorbereitung auf Kundengespräche mit der FACTOR 4-ZIP--Methode
 - Konzentration auf die „Power-Map“ des Kunden
 - Arbeiten mit dem „Phasen – Model“ zur Verhandlungsführung
- **Verstehen des Kunden, Verkaufen und Vereinbaren**
 - Zuerst verstehen – dann anbieten! Arbeiten mit „beratendem Verkauf“
 - Intensives Training unterschiedlicher Frage- und Aufmerksamkeitstechniken
- **Kunden- und zielorientierte Vorschläge sowie Angebote präsentieren**
 - Kundenorientiert Lösungen, Vorschläge und Angebote präsentieren
- **Ablehnung und Einwände des Kunden sicher und erfolgreich bearbeiten**
 - Effektive Möglichkeiten zur erfolgreichen Arbeit mit dem „Nein“ des Kunden
 - Intensives Training unterschiedlicher Einwandbehandlungsmethoden
 - Differenzierte Argumentationstechniken und Diskussionstechnik
- **Vereinbarungen mit dem Kunden aktiv herbeiführen**
 - Signale des Kunden erkennen können und gezielt nutzen
 - Aktiv den Kunden zum Abschluss begleiten
- **Nachbereitung des Trainings**
 - Online Live Webinar Dauer 60 Minuten
 - Konzentrierte Wiederholung der durchgearbeiteten Themen



Methoden	Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen, Arbeiten mit einer professionellen Telefontrainingsanlage.																				
Ausstattung und Unterlagen	<p>Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.</p> <p>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.</p>																				
Webinar vorab	<p>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.</p> <p>Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen!</p>																				
Termine, Uhrzeiten & Ort	<table border="0"> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Donnerstag, 21.06.2018</td> <td>09:00 - 10:00 Uhr</td> <td rowspan="3">Köln</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Mittwoch, 27.06.2018</td> <td>09:00 - 17:00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Freitag, 06.07.2018</td> <td>08:30 - 09:30 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 15.10.2018</td> <td>10:00 - 11:00 Uhr</td> <td rowspan="3">München</td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>Dienstag, 16.10.2018</td> <td>09:00 - 17:00 Uhr</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 22.10.2018</td> <td>09:30 - 10:30 Uhr</td> </tr> </table>	Webinar:	Donnerstag, 21.06.2018	09:00 - 10:00 Uhr	Köln	Training:	Mittwoch, 27.06.2018	09:00 - 17:00 Uhr	Webinar:	Freitag, 06.07.2018	08:30 - 09:30 Uhr	Webinar:	Montag, 15.10.2018	10:00 - 11:00 Uhr	München	Training:	Dienstag, 16.10.2018	09:00 - 17:00 Uhr	Webinar:	Montag, 22.10.2018	09:30 - 10:30 Uhr
Webinar:	Donnerstag, 21.06.2018	09:00 - 10:00 Uhr	Köln																		
Training:	Mittwoch, 27.06.2018	09:00 - 17:00 Uhr																			
Webinar:	Freitag, 06.07.2018	08:30 - 09:30 Uhr																			
Webinar:	Montag, 15.10.2018	10:00 - 11:00 Uhr	München																		
Training:	Dienstag, 16.10.2018	09:00 - 17:00 Uhr																			
Webinar:	Montag, 22.10.2018	09:30 - 10:30 Uhr																			
Kosten	<p>597,- Euro (zzgl. MwSt.)</p> <p>Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal</p>																				
Anmeldung	<div style="display: flex; align-items: flex-start;">  <div> <p>FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH Sabine Schreiter Telefon: + 49 7746 927 444 Telefax: + 49 7746 927 446 info@factor4.com</p> </div> </div>																				