

Sales Performance für Top Verkäufer

Verkaufen 3.0 mit kundenspezifischen Instrumenten nach LIFO®

3-tägiges modular aufbauendes Training, inklusive

- Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Modulen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice
- Lernteams / Umsetzungs-Lernkontrolle
- finaler Erwartungsaustausch
- Lernmaterialien, „Nachhaltigkeits-Post“, PRO!Management App und Push-Reminder



Sie sind im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit einem hohen Umsatzziel. Sie sind erfolgreich in Ihrem Unternehmen und möchten höher in der Spitze Ihres Sales-Teams kommen. Die Art und Wege des Vertriebs wandeln sich heutzutage genauso wie die Ansprüche Ihrer Kunden – modern, serviceorientiert, kompakt und schnell.

Ihr Nutzen / Ziele des Trainings

- Ziel dieses Trainings ist es, Ihren aktuellen Verkaufsstil zu analysieren sowie Stärken und Verbesserungspotenziale zu identifizieren.
- Damit Sie mehr über Ihren aktuellen Verkaufsstil sowie Ihre Kompetenzen und Potenziale erfahren, erstellen wir zuerst Ihr eigenes LIFO®-Stärkenprofil. Anhand dessen arbeiten wir an der situations- und kundenspezifischen Variation Ihrer bevorzugten Verkaufsstile.
- Ziel ist es, die 4 verschiedenen Grundstile zu kennen, damit umzugehen und die für Sie ideale Kombination zu finden und situativ anzupassen.
- Erkenntnisse zu den Verhaltensweisen und Reaktionen des Kunden gewinnen und diese nach der LIFO®-Methode erfolgreich einsetzen.
- Gemeinsam mit dem Trainer und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmern erarbeiten Sie die einzelnen Vertriebsinstrumente.
- In unseren Praxisübungen trainieren Sie an Beispielen aus Ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für Ihren Vertriebsalltag.
- Wir geben Ihnen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die Sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden können und mit denen Sie Ihre eigenen Erfahrungen machen können. Wichtig ist uns, dass Sie authentisch bleiben und Ihr eigenes Wording in Ihrer Praxis verwenden.
- An den Folgemodulen arbeiten wir in der Gruppe gemeinsam weiter an Ihren Entwicklungen, basierend auf Ihren persönlichen Erfahrungen.

Vorteile offenes Trainings

- ↳ Sie trainieren nicht mit eigenen Kollegen, sondern mit Teilnehmern aus anderen Unternehmen und können so ohne Vorbehalte und Hemmungen offen über Ihre Verbesserungspunkte sprechen.
- ↳ Der Erfahrungsaustausch mit Teilnehmern aus anderen Branchen und Hierarchiestufen öffnet Ihren „Blick über den Tellerrand“ und gibt Ihnen wertvolle Impulse für Ihren eigenen Berufsalltag in Ihrem Unternehmen.

Modularer Aufbau / Kompetenz-Konzept

- Unser Training beginnt schon *vor* dem Training!
Vier Wochen vor Trainingsstart erhalten Sie von uns eine E-Mail mit einem schriftlichen Interview zu Ihrer Ist-Situation und Ihren persönlichen Erwartungen. Für unsere Trainer ist es wichtig, Ihre Aufgaben, Verantwortung und Ziele zu kennen, um sich optimal auf Sie vorzubereiten.

- An drei modular aufeinander aufbauenden Trainingstagen arbeiten wir an Ihrem persönlichen Verkaufsstil. Das Training besteht aus einem zweitägigen Modul und einem eintägigen Modul nach einer ca. 4-wöchigen dazwischenliegenden Praxisphase.
- Die erarbeiteten Instrumente werden sofort in Praxisübungen ausprobiert und Sie erhalten direktes Feedback vom Trainer.
- An jedem Tag notiert jeder Teilnehmer die für ihn wichtigsten Erkenntnisse, Ideen und Instrumente („Kompetenz-Entwicklungspunkte“) auf unserem „Kompetenz-Entwicklungsbogen“. Die konkrete Umsetzung (wie/wann) wird ebenfalls schriftlich fixiert. Unser Trainer erhält hiervon eine Durchschrift, um die persönliche Entwicklung eines jeden Teilnehmers konkret begleiten zu können.
- Um die gesammelten Erfahrungen sowie Ihre persönlichen Entwicklungspunkte in der beruflichen Praxis anwenden zu können, haben Sie zwischen den einzelnen Trainingstagen ca. 4 Wochen Zeit. Damit geben wir Ihnen Gelegenheit, die neuen Werkzeuge und Ideen in Ihrem Alltag umzusetzen und neue Verhaltensweisen zu verinnerlichen.
- Innerhalb der Trainingsgruppe bilden wir Lernteams aus je 2 - 3 Teilnehmern, die sich durch fest vereinbarte Telefonate bei der Umsetzung der neuen Werkzeuge und Ideen im Alltag gegenseitig unterstützen.
- Am darauffolgenden Trainingstag freuen wir uns auf Ihre persönlichen Erfahrungen und Resultate im beruflichen Alltag im Rahmen einer drei- bis fünfminütigen Präsentation (Bericht). Sie erhalten Feedback vom Trainer und bei Fragen weitere Hinweise zur erfolgreichen Umsetzung. Außerdem wird jeder Teilnehmer die Highlights seiner Umsetzungserfolge für die Gruppe zusammenfassen.
- Am letzten Tag präsentieren Sie Ihre persönlichen Umsetzungsergebnisse. Gemeinsam mit der Gruppe und dem Trainer ziehen Sie Bilanz und erhalten weitere wertvolle Tipps für Ihren beruflichen Alltag.

Kompetenz-Konzept (Grafik)



Methodik

- Sequenzielle Trainingsmodule mit dazwischenliegenden Praxisphasen
- Trainer-Input, Erfahrungsaustausch (Best Practice)
- Interaktive Praxisübungen/Simulationen (Trainer / Teilnehmer)
- Präsentationen mit anschließendem Feedback (Eigen- und Fremdeinschätzung)
- Einzel- und Teamübungen
- Lernteams (2-3 Teilnehmer) mit Austausch in den Praxisphasen (Coaching-Element „Intervision“)
- Nachhaltigkeits-Instrumente:
 1. PRO!Management Kompakt: alle wichtigen Instrumente aus dem Training kurz und prägnant auf DIN A6-Merkkarten
 2. PRO!Management-App: alle Merkkarten aus dem Training digital und viele weitere Funktionen
 3. Push-Reminder: nach Abschluss des Trainings erhalten die Teilnehmer für 6 Monate jeweils 1 Push-Nachricht pro Monat, um an die Umsetzung der eigenen Ideen und Instrumente aus dem Training zu erinnern.
 4. Nachhaltigkeits-Post: Brief nach 6 Monaten mit den wichtigsten eigenen Punkten aus dem Training

Inhalte / Themen

- Wie sieht mein persönliches Verkäufer-Stärkenprofil aus und welche Auswirkungen hat es auf meinen beruflichen Alltag?
- Überprüfung meiner Grundeinstellungen sowie meiner aktuellen Verkaufsinstrumente - insbesondere in speziellen / schwierigen Kundensituationen
- Erstellung meines eigenen Verkäufer-Stärkenprofils mit Hilfe der LIFO®-Methode
- Erkennen von Stärken und Verbesserungspotenzialen meines eigenen Verkäufertypus
- Anpassung und Variation meiner Verkaufsinstrumente in zwei Ebenen: „kundenspezifisch“ und „situationspezifisch“

- Was ist mein „bevorzugter Verkaufsstil“, was ist mein „vernachlässigter Verkaufsstil“ und wie kann ich diese ideal kombinieren?
- Exemplarische Analyse der LIFO®-Profile meiner Top-Kunden
- Anpassung meiner Verkaufsstärken entsprechend des jeweiligen Kunden-Typus
- Anpassung meiner Verhaltensweisen im täglichen Verkaufsprozess:
- Professioneller Erstkontakt unter Berücksichtigung der jeweiligen LIFO®-Stile
- Veränderung meiner Bedarfsanalyse gemäß Stärkenprofil meines Kunden
- Nutzenpräsentationen situativ auf meinen Kunden maßschneidern
- Verhandlungen sicher und kompetent führen
- Konditionsverhandlungen und Margengespräche mit den Erkenntnissen aus LIFO® überzeugend und sicher führen
- meine eigene Abschlussstärke erkennen und kundenspezifisch einsetzen
- Sicherheit im täglichen Verdrängungswettbewerb durch die Berücksichtigung der jeweiligen LIFO®-Stile

Zielgruppe / Gruppengröße

Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb / Verkauf mit hohem Umsatzziel/-verantwortung, die Ihre erfolgreiche Wirkung bei Ihren Kunden weiter optimieren wollen.

🔄 Ziel unserer Trainer ist es, durch die verschiedenen Teilnehmer im offenen Training Synergieeffekte durch den Erfahrungsaustausch zu erzielen, so können Sie Ihren Blick noch einmal öffnen und von anderen Sichtweisen profitieren.

Gruppengröße: mindestens 6, maximal 10 Teilnehmer (Zielgröße)

Termine (je 9.30 - 17.30 Uhr)	Ort	Tagungshotel	Trainingsnummer
1. Fr. 08.09.2017	München	Hotel NH München Airport Lohstraße 21 85445 Schwaig/Oberding München www.nh-hotels.de	PM-S3 OT-04.17 MUC
2. Di. 10.10.2017			
3. Mo. 13.11.2017			

Teilnahmegebühr

1.475 EUR zzgl. 19% MwSt. (1.755,25 EUR brutto) pro Teilnehmer, darin enthalten:

- 3 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 225 €
- Soll-Ist-Analyse (inklusive Auswertung und Vorbereitung durch den Trainer)
- Trainingsunterlagen (DIN A4-Ordner mit Merk-/Arbeitsblättern)
- „PRO!Management Kompakt“ (DIN A6-Ordner mit allen wichtigen Instrumenten kurz und prägnant im Überblick)
- PRO!Management Zertifikat
- „Nachhaltigkeits-Post“ nach 6 Monaten
- PRO!Management -App (inklusive Push-Reminder)

Anmeldung

- 1) mit nachfolgendem Anmeldebogen per Fax (+49 (0)221 / 64 303 62 - 9) mit Angabe der Trainingsnummer oder
- 2) per E-Mail an anmeldung@pro-ag.de oder
- 3) über unsere Homepage (www.pro-ag.de)

Anmeldung zum Training

(per Email an anmeldung@pro-ag.de oder per Fax an +49 (0)221 / 64 303 62 - 9)

Trainingstitel

Trainingsnummer

Trainingsinvestition (netto)

Teilnehmer / Firma

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

Email

Firma

Anschrift (Straße, Nr., PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

Email

falls abweichend: Firma, Straße, Nr., PLZ, Ort

Rechnungsanschrift abweichend? Nein

falls abweichend: Firma, Straße, Nr., PLZ, Ort

Anmeldung / Bestellnummer

Ihre Bestellnummer (SAP-, PO-, Referenz-Nr., etc.)

Ort, Datum

Unterschrift und Firmenstempel