

Differenzierungsstrategien im Verdrängungswettbewerb

Magisches Spitzendreieck im Verkauf

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
- Lehrmaterialien, PRO!Management-App & Nachhaltigkeits-Post



Sie sind im Vertrieb mit mehreren Jahren Verkaufserfahrung, und dennoch gibt es Situationen, in denen Sie an Grenzen stoßen. Sie haben bereits an (einem) Verkaufstraining(s) teilgenommen und möchten weitere Schritte in Ihrer Entwicklung gehen.

Ziele und Nutzen

- Ziel dieses Trainings ist es, an Ihrer bisherigen Vertriebserfahrung anzusetzen und Verbesserungspotenziale zu identifizieren.
- Gemeinsam erarbeiten wir Instrumente und Formulierungen, die Ihnen helfen, noch erfolgreicher zu werden. Im heutigen oft vergleichbaren Wettbewerb sind häufig Details im persönlichen Kontakt entscheidend für einen Abschluss beim Neukunden / Kunden.
- Ebenso wichtig wie Neukunden sind auch Ihre Bestandskunden. Hier gilt es, diese langfristig vor einem Weggang zum Mitbewerber zu sichern. Ein weiteres Ziel ist es, neue Potentiale zu entdecken. Wir erarbeiten hierzu Instrumente, mit denen Sie Ihre Bestandskunden zielgerichtet, individuell und mit gleicher Aufmerksamkeit wie Ihre Neukunden betreuen.
- Unser Ziel ist es, Ihren aktuellen Kundenbindungsprozess zu analysieren und einzelne Stellschrauben zu finden, um Ihre Verkaufsinstrumente kundenspezifisch anzupassen.
- 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 ausprobieren 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 Training

- ↳ 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 sich 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 „Kompetenz-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 **Lerntteams** 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 soll jeder Teilnehmer die Highlights seiner Umsetzungserfolge für die Gruppe zusammenfassen - so erhalten alle Teilnehmer ein „Best of“.
- 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 und Nachhaltigkeit

- 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
- Lerntteams (2-3 Teilnehmer) mit Austausch in den Praxisphasen (Coaching-Element „Intervision“)
- Nachhaltigkeits-Instrumente:
 - PRO!Management Kompakt: Alle wichtigen Instrumente kurz und prägnant auf DIN A6-Merkkarten
 - PRO!Management-App: Alle Merkkarten aus dem Training digital und viele weitere Funktionen
 - Nachhaltigkeits-Post: Brief nach 6 Monaten mit den wichtigsten eigenen Punkten aus dem Training

Inhalte / Themen (Auszug)

- Welcher Verkäufer-Typus bin ich? (Analyse und Erkenntnisse)
- Überprüfung meiner aktuellen Verkaufsinstrumente sowie deren kundenspezifische Anpassung
- Differenzierungsstrategie: beim zufriedenen Kunden des Mitbewerbers eine kritische Betrachtung initiieren
- Kundenbedarf nutzengerichtet analysieren. Fragetechniken, Korrespondenz sowie Angebote zielgerichtet anpassen
- Kundenrelevanten Mehrwert optimal darstellen
- Schwierige vertriebliche Situationen erkennen und meistern
- Entscheidende Präsentationen beim Kunden meistern

- Souveränes Standing bei Jahresgesprächen / Verhandlungen und Abschlussicherheit unter hohem Wettbewerbsdruck
- Gute und überzeugte Kunden als Botschafter und für Weiterempfehlungen gewinnen
- Steigerung meiner Abschlussquote und Margen-Sicherheit
- Kundenzufriedenheits-Dialog bewusst vorbereiten und systematisch durchführen
- Negativszenario bei Preisverhandlungen
- Wie verhandele ich beim Kunden mit meinen Kollegen aus Technik, Service, Einkauf, o.Ä. im Team?
- Wichtige Erfolgsfaktoren beim Verkauf vor einem Kunden-Gremium
- Auf- und Ausbau meines Kundennetzwerks
- Ideen und Verbesserungsempfehlungen im eigenen Unternehmen präsentieren und Entscheider überzeugen
- Das „Dreieck des Spitzenverkäufers“

Zielgruppe / Gruppengröße

Zielgruppe: Mitarbeiter im Verkauf mit mehreren Jahren Vertriebserfahrung, die professionelle Verkaufsinstrumente kennen und Ihre Kompetenz und Souveränität in vertrieblich, strategisch entscheidenden Situationen weiter entwickeln möchten.

🔄 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. Mi. 07.03.2018	Mannheim	Dorint Kongresshotel	OT-S2-01.18
2. Do. 08.03.2018		Friedrichsring 6	
3. Mi. 18.04.2018		68161 Mannheim www.hotel-mannheim.dorint.com	

Teilnahmegebühr

1.550 EUR zzgl. gesetzl. MwSt. pro Teilnehmer, darin enthalten:

- 3 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 255 € (inkl. Mittagessen und 2 Kaffeepausen)
- Soll-Ist-Analyse (inkl. 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-App inkl. Push-Reminder
- PRO!Management Zertifikat
- Nachhaltigkeits-Post

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 E-Mail 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

E-Mail

Firma

Anschrift (Straße, Nr., PLZ, Ort)

Anmeldebestätigung bitte senden an

Vorname, Name

Telefon

Positionsbezeichnung

E-Mail

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