

Sales Performance im Verkauf

Von Kaltakquise über erfolgreiche Verhandlungen zum Kunden

4-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 / Verkauf im Innen- oder Außendienst und haben ein eigenes Umsatzziel. Neben Ihrem Fachwissen zu ihren Produkten / Dienstleistungen sind verkäuferische Instrumente zur Akquise, Betreuung und Ausbau Ihrer Kunden entscheidend für Ihren langfristigen Erfolg.

Ziele und Nutzen

- Ziel dieses Trainings ist es, Ihren aktuellen Verkaufsstil zu analysieren sowie Stärken und Verbesserungspotenziale zu identifizieren.
- Gemeinsam erarbeiten wir Instrumente und Formulierungen für alle entscheidenden Situationen im Verkaufsprozess, von Kaltakquise und Erstkontakten über Gesprächsführung und Verhandlung bis hin zum erfolgreichen Abschluss.
- 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 Ihre tägliche Arbeit.
- 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 **vier modular aufeinander aufbauenden Trainingstagen** arbeiten wir an Ihrem persönlichen Verkaufsstil.
- 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 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 **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 fasst 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
- Reflexion meiner Grundeinstellungen sowie meiner aktuellen Herangehensweise an schwierige vertriebliche Situationen
- Gut vorbereitete Gesprächseinstiege für erfolgreiche Erstkontakte: Struktur und zielführende Fragen, umfassendes Equipment und Mind-Mapping
- Individuelle Ideen und Formulierungen zur Erhöhung meiner Terminvereinbarungs-Quote
- Im persönlichen Gesprächstermin überzeugen und sich positiv vom Wettbewerb abheben
- Kundenbedarf nutzergerichtet analysieren. Fragetechniken, Korrespondenz sowie Angebote zielgerichtet anpassen
- An Kundenbedarf/-erwartungen angepasste Präsentation meines Unternehmens sowie meiner Produkte / Dienstleistungen

- Mehrwerte für Kunden aufzeigen und damit eine partnerschaftliche Ebene mit meinem Ansprechpartner finden
- Schwierige vertriebliche Situationen meistern: Wie kann ich Hinhalte-Taktiken und Einwänden professionell begegnen?
- Erste Abwehrhaltung wie „zu teuer“, „kein Bedarf“, „kein Interesse“, etc. für einen meinerseits überzeugenden weiteren Gesprächsverlauf nutzen
- Sicherheit bei Präsentationen und im Auftreten beim Kunden: begeistert formulieren, optimale Darstellung/Präsentation
- Richtig „Nein“ sagen (bei überhöhten Kundenforderungen, fehlender Zwei-Gewinner-Strategie, etc.)
- Erkennung meines eigenen Potenzials zur Erhöhung meiner Abschlussquote
- Verhandlungs- und Abschlusssicherheit unter Preisdruck: Einsatz von Abschlussverstärkern und Zwei-Gewinner-Strategie
- Entwicklung einer souveränen Verkaufspersönlichkeit: Konkrete Ziele, konkret sein, lösungsorientiertes Denken, gute Vorbereitung, positive Einstellung, Zwei-Gewinner-Strategie, abschlusssicher

Zielgruppe / Gruppengröße

Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, zum Beispiel Sales Manager, Bezirksleiter, Verkaufsmitarbeiter, Sales/Field Force, etc.

🔄 Ziel unserer Trainer ist es, durch die verschiedenen Teilnehmer im offenen Training Synergieeffekte durch den Erfahrungsaustausch zu erzielen, so können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Verkäufer teilnehmen.

Gruppengröße: mindestens 6, maximal 10 Teilnehmer (Zielgröße)

Termine (je 9:30 – 17:30 Uhr)	Ort	Tagungshotel	Trainingsnummer
1. Mo. 14.05.2018	Köln/Bonn	Hotel Clostermanns Hof Heerstraße 1 53859 Niederkassel www.clostermannshof.de	OT-S1-01.18
2. Di. 19.06.2018			
3. Mo. 09.07.2018			
4. Fr. 07.09.2018			

Teilnahmegebühr

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

- 4 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 340 € (inkl. Mittagessen und 2 Kaffeepausen)
- 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-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