

Sellers Personality

Mit individuellen Verkaufsinstrumenten zur erfolgreichen und authentischen Verkäuferpersönlichkeit

6-tägiges modular aufbauendes Training (3 x 2-Tages-Module), inklusive

- Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- Trainingsbegleitendes Kompetenz-Entwicklungs-Projekt
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Modulen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice
- Lernteams / Umsetzungs-Lernkontrolle
- Finaler Erwartungsaustausch
- Lehrmaterialien, PRO!Management-App & Nachhaltigkeits-Post



Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen und Kunden verändern sich. Neben Ihrem Fachwissen zu Ihren Produkten / Dienstleistungen brauchen Sie kundenspezifische Instrumente, die Ihnen bei Ihrer Akquise, der Betreuung und den Verhandlungen mit Ihren Kunden helfen.

Ziele und Nutzen

- Ziel dieses Trainings ist es, Ihren aktuellen Verkäufer-Typ zu analysieren sowie Stärken 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.
- Ebenso wichtig wie Neukunden sind auch Ihre Bestandskunden. Hier gilt es diese langfristig vor einem Weggang zum Mitbewerber zu sichern, sowie auch neue Potenziale zu entdecken. Wir erarbeiten hierzu hilfreiche 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 Verkaufsinstrumente.
- In unseren Praxisübungen trainieren Sie an Beispielen aus Ihrem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für Ihren Vertriebsalltag.
- Anhand eines von Ihnen gewählten Vertriebsthemas / Projekts, das Sie aktuell beschäftigt, können Sie die erarbeiteten Instrumente direkt anwenden. Sie werden von unseren Trainern begleitet und bei der erfolgreichen Umsetzung aktiv unterstützt. (Kompetenz-Entwicklungs-Projekt)
- Wir geben Ihnen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die Sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen ausprobieren und mit denen Sie Ihre eigenen Erfahrungen sammeln 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 sechs **modular aufbauenden Trainingstagen** (3 x 2 Tage) 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 und Ihre persönlichen Entwicklungspunkte in der beruflichen Praxis anwenden zu können, haben Sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen **ca. 4 Wochen Zeit**. Damit geben wir Ihnen Gelegenheit, die neuen Werkzeuge und Ideen **in Ihrem Alltag umzusetzen** und neue Verhaltensweisen zu verinnerlichen.
- „**Kompetenz-Entwicklungs-Projekt**“: Gemeinsam mit Ihrem Vorgesetzten wählen Sie ein Vertriebsthema / Projekt, das Sie aktuell beschäftigt. Bei der Umsetzung können Sie die im Training erarbeiteten Instrumente direkt ausprobieren. Basierend auf Ihren jeweiligen Umsetzungsberichten erhalten Sie weitere Tipps vom Trainer, und so begleiten wir Ihren Fortschritt und Ihre Zielerreichung über den gesamten Zeitraum des Trainings.
- 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 Trainingsmodul 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 Umsetzungerfolge 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 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
- Lernteams (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-Typ bin ich? (Analyse und Erkenntnisse)
- Überprüfung meiner aktuellen Verkaufsinstrumente sowie deren kundenspezifische Anpassung
- Reflexion meiner Grundeinstellung sowie meiner aktuellen Herangehensweise an schwierige vertriebliche Situationen
- Individuelle Ideen und Formulierungen zur Erhöhung meiner Terminvereinbarungs-Quote
- Gut vorbereitete Gesprächseinstiege für erfolgreiche Erstkontakte: Überzeugen und sich positiv vom Wettbewerb abheben
- Kundenbedarf durch effektive Fragetechniken nutzengerichtet analysieren. Korrespondenz und Angebote zielgerichtet anpassen
- An Kundennutzen/-erwartungen orientierte Präsentation meines Unternehmens sowie meiner Produkte / Dienstleistungen
- Mehrwerte für Kunden aufzeigen und damit eine partnerschaftliche Ebene mit meinem Ansprechpartner finden
- Schwierige vertriebliche Situationen meistern: Einwänden und Hinhalte-Taktiken professionell begegnen
- Erste Abwehrhaltung wie „zu teuer“, „kein Bedarf“, „kein Interesse“, etc. für einen überzeugenden weiteren Gesprächsverlauf nutzen
- Vorstellung und Anwendung der LIFO®-Methode: Erkennen von persönlichen Stärken und Verhaltensstilen
- Sicherheit bei Präsentationen und im Auftreten beim Kunden
- Erkennung meines eigenen Potenzials zur Erhöhung meiner Abschlussquote
- Verhandlungs- und Abschlusssicherheit unter Preisdruck: Preisverhandlungen mit der Zwei-Gewinner-Strategie
- Gute und überzeugte Kunden als Botschafter und für Weiterempfehlungen gewinnen
- Professioneller Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck
- Kundenzufriedenheits-Dialog bewusst vorbereiten und systematisch durchführen
- Umgang mit Reklamationen: Kunden in kritischen Phasen sichern und begeistern
- Verhandlungen beim Kunden im Team (mit Kollegen aus Technik, Service, Einkauf, o.Ä.)
- Wichtige Erfolgsfaktoren beim Verkauf vor einem Kunden-Gremium
- Auf- und Ausbau meines Kundennetzwerks
- Ideen und Verbesserungsvorschläge im eigenen Unternehmen präsentieren und Entscheider überzeugen
- Evaluationstag: Abschließender Tag zur Überprüfung und Spiegelung Ihrer Verkaufsinstrumente.
Sie erhalten ein individuelles Stärkenprofil auf der Grundlage der Werte aus der LIFO®-Analyse zu Ihren Verkaufskompetenzen sowie weitere Hinweise vom Trainer für Ihren persönlichen Berufsalltag.

Zielgruppe / Gruppengröße

Zielgruppe: Mitarbeiter im Vertrieb mit einem Umsatzziel, zum Beispiel Sales Manager, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager (ohne Führungsverantwortung).

🔄 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 Vertriebler teilnehmen.

Gruppengröße: mindestens 6, maximal 10 Teilnehmer (Zielgröße)

Termine (je 9:30 – 17:30 Uhr)	Ort	Tagungshotel	Trainingsnummer
1. Di.	10.04.2018	Köln/Bonn	OT-SP-01.18
2. Mi.	11.04.2018	Hotel Clostermanns Hof	
3. Mi.	16.05.2018	Heerstraße 1	
4. Do.	17.05.2018	53859 Niederkassel	
5. Mi.	27.06.2018	www.clostermannshof.de	
6. Do.	28.06.2018		

Teilnahmegebühr

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

- 6 Trainingstage
- Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 510 € (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