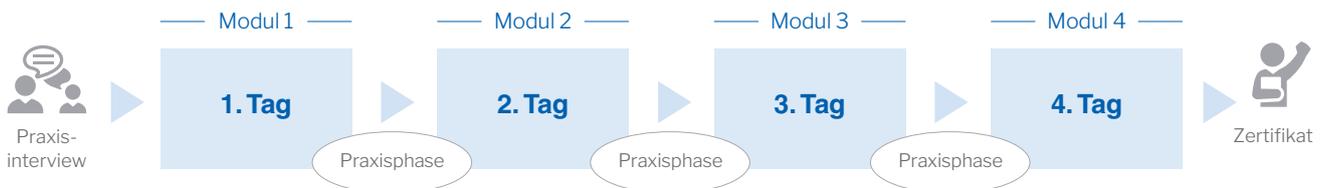


Sales Professional

Individuelle Verkaufsinstrumente für einen authentischen Verkaufsstil

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

4-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- ✓ Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
- Erarbeiten von Vertriebselementen, Instrumenten und Formulierungen gemeinsam mit dem/der Trainer*in und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmer*innen
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer*innen an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für Ihren Vertriebsprozess.
- Der/die Trainer*in gibt den Teilnehmer*innen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, die sie zwischen den einzelnen Trainingsmodulen anwenden und mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ihr eigenes Wording in der Praxis verwenden.
- In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer*innen in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

Inhalte und Themen

- Persönliche Wirkung – Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Die oberste Verantwortung im Vertrieb – Erfolg der Zukunft sichern
- Einzelübungen: Ziel- und Menschenorientierung – Individuelle Authentizität im Kundenkontakt
- Das „Ja“ zu Kunden – Wie ist mein persönliches Mindset?
- Vertrauensvolle Kommunikation: JA, ABER ... ist stärker als jedes NEIN!
- Denken in Lösungen – Wer will, findet Wege!
- Partnerstrategie – Win/Win statt Loose/Loose
- Sales Funnel – Transparenz aller Verkaufsphasen
- Einzelübungen: Individuelle Terminvereinbarung auf Entscheiderebene – Kontakt vor Kontrakt
- Einzelübungen: Erfolgreicher Erstkontakt – **Angenehm Anders Als Alle Anderen**
- Fragetechniken der Bedarfsanalyse – Sicherstellen von Kundenverständnis
- Kurzpräsentation inkl. Wirkungsfeedback: Menschen begeistern – Toolbox für Präsentationen mit Haftwirkung

Weitere Infos unter:
www.pro-ag.de



Zielgruppe / Gruppengröße



Mitarbeiter*innen im Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, z.B. Sales Manager*innen, Bezirksleiter*innen, Verkaufsmitarbeitende, Sales/Field Force



Ziel der Trainer*innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer*innen - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer*innen

Investition

1.975,00 €
pro Teilnehmer*in, zzgl. gesetzl. MwSt.

4 Präsenztrainingstage
inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel
in Höhe von 340,00 €

Anmeldung

- ✓ Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- ✓ Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- ✓ PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- ✓ PRO!Management-Zertifikat
- ✓ PRO!Management-App