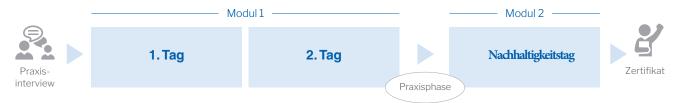


Advanced Sales Skills

Das persönliche Stärkenprofil als flexibler Erfolgsschlüssel

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

3-tägiges modular aufbauendes Training



- ✓ Soll-Ist-Analyse im Vorfeld
- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- ✓ Erfahrungspräsentationen/Best Practice
- ✓ LIFO® -Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster
- ✓ Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- ✓ Finaler Erwartungsaustausch
- ✓ Lehrmaterialien und PRO!Management-App



Ziele des Trainings

- Erarbeiten von Vertriebselementen, Instrumenten und Formulierungen.
- Langfristige Kundenbindung und Erkennen neuer Potentiale bei Neu- und Bestandskunden.
- Analyse des aktuellen Kundenbindungsprozesses und kundenspezifische Anpassung des Vorgehens.
- In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer*innen an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für den 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 ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.



Inhalte und Themen

- Kennenlernen und Vertiefen des LIFO®-Konzeptes und der Rolle im Vertrieb.
- Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der Vertriebspraxis nach LIFO®
- Vermeiden von typischen "Verkäufer*innenfallen" aus dem übertriebenen Einsatz des eigenen Stärkenprofils
- Erkennen der Signale der Gesprächspartner*innen und Einschätzen des Kundenstärkenprofils
- Aufbau eines guten persönlichen Kontaktes durch den bewussten Einsatz verschiedener LIFO®-Stile
- Herausarbeiten der wirksamen Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zum Wettbewerb
- Überzeugende Präsentation des Produktund Markennutzens

- Variation der Nutzenargumente im Einklang mit den LIFO®-Stärkenprofilen der Gesprächs-partner*innen
- Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils der Kunden
- Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Formulierung der rhetorischen Stilmittel und Verwendung lösungsorientierter Fragetechniken
- Umgang mit Hinhaltetaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker

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, Bezirksleiter, Verkaufsmitarbeiter, 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 Vertriebsmitarbeiter*innen teilnehmen.



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

Investition

1.550,00€

pro Teilnehmer*in, zzgl. gesetzl. MwSt. 3 Präsenztrainingstage inkl. Tagungspauschale im Seminar-Hotel in Höhe von 255,00 €.

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