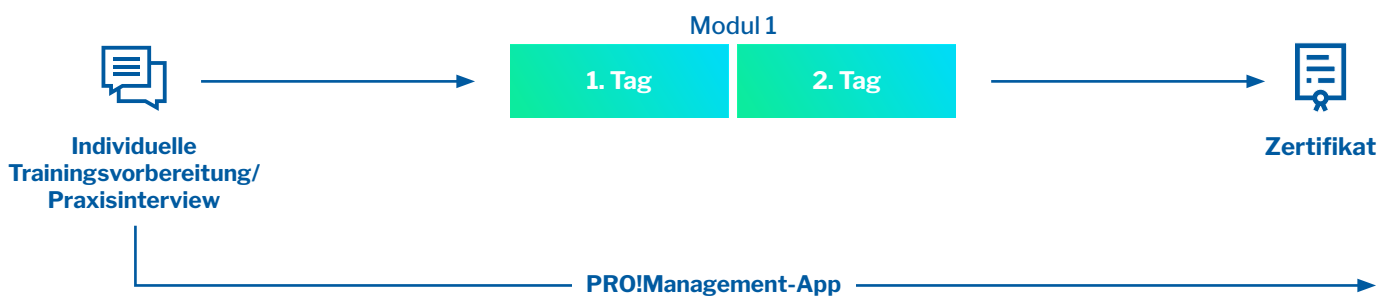


# PROFESSIONELLE NEUKUND:INNENGEWINNUNG

Erfolgreiche Kommunikation und  
zielgerichtete Methoden

## 2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



PRO!  
MANAGEMENT

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

### IHR GEWINN

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

## ZIELE DES TRAININGS

Professionelle Ansprache von Neukund:innen und Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.

Gemeinsames Erarbeiten von Instrumenten und Formulierungen für eine noch bessere Kommunikation - Details im persönlichen Kontakt sind entscheidend für einen Abschluss bei Neukund:innen.

In Praxisübungen trainieren die Teilnehmer:innen an Beispielen aus dem beruflichen Alltag, erhalten Feedback, finden kreative Lösungen und erlernen neue Werkzeuge für eine erfolgreiche Kommunikation.

Der/die Trainer:in gibt den Teilnehmer:innen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

## AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Wichtige Vertriebskompetenzen einer erfolgreichen Verkaufspersönlichkeit

Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil

Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation

Professioneller Erstkontakt

Erfolgspunkte einer professionellen Bedarfsanalyse

Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation

Bewusstes Einsetzen von kund:innenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerber:innensituationen

Interesse für den/die Kund:in als Mensch

Gezielter Einsatz des Kund:innenbindungsdialogs für eine langfristige Geschäftsbeziehung

Individuelle Kund:innenansprache von Optimierungspunkten in der Zusammenarbeit

Professionelles Auftreten bei Kund:innen im Team und vor einem Gremium



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:innen, Verkaufsdienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager:innen



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

Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.  
Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

 +49 221 6430362-0

 [info@pro-ag.de](mailto:info@pro-ag.de)