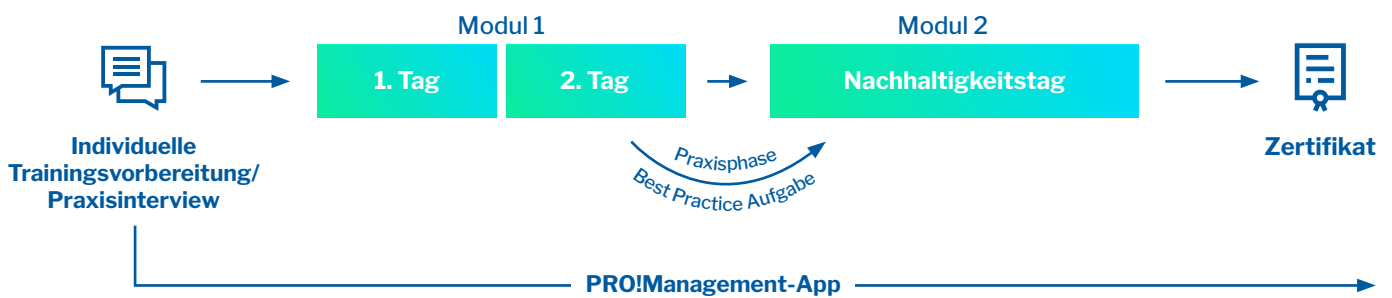


SALES SKILLS ADVANCED

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 Kund:innen – modern, serviceorientiert, kompakt und schnell.

3-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 zwischen den Trainingsmodulen

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

LIFO® -Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster

Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Erarbeiten von Vertriebs-elementen, Instrumenten und Formulierungen.

Langfristige Kund:innenbindung und Erkennen neuer Potentiale bei Neu- und Bestandskund:innen.

Analyse des aktuellen Kund:innenbindungsprozesses und kund:innenspezifische 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.

AUSZUG 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 Kund:innenstärkenprofils

Aufbau eines guten persönlichen Kontaktes durch den bewussten Einsatz verschiedener LIFO®-Stile

Herausarbeiten der wirksamen Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zum Wettbewerb

Überzeugende Präsentation des Produkt- und Markennutzens

Variation der Nutzenargumente im Einklang mit den LIFO®-Stärkenprofilen der Gesprächspartner:innen

Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils der Kund:innen

Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Formulierung der rhetorischen Stilmittel und Verwendung lösungsorientierter Fragetechniken

Umgang mit Hinhaltenaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker



Mitarbeiter:innen Vertrieb/Verkauf im Innen- oder Außendienst mit eigenem Umsatzziel, z.B. Sales Manager:innen, Bezirksleiter:innen, Verkaufsmitarbeiter:innen, 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

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

 +49 221 6430362-0

 info@pro-ag.de

 [Zum Shop](#)