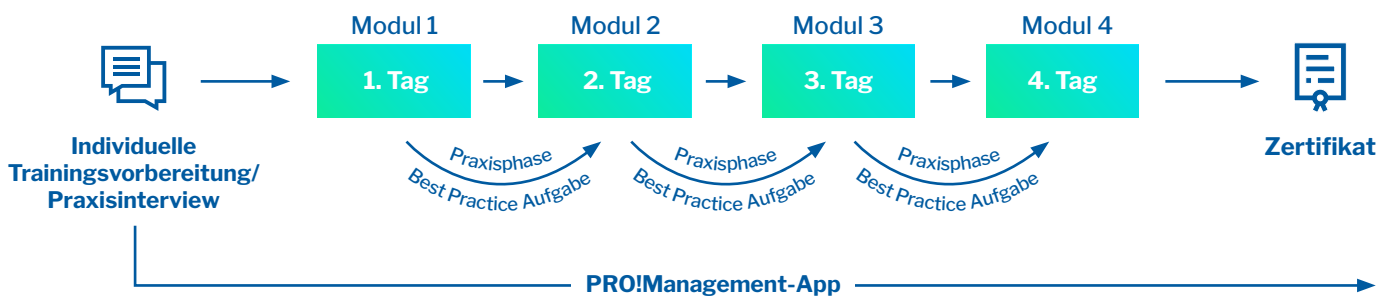


SALES SKILLS

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 Kund:innen entscheidend für den langfristigen Erfolg.

4-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 Trainingstagen

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Lerntteams/Umsetzungs-Lernkontrolle

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.

Erarbeiten von Vertriebs-elementen, 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.

AUSZUG 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 Kund:innenkontakt

Das „Ja“ zu Kund:innen – Wie ist mein persönliches Mindset?

Vertrauensvolle Kommunikation: JA, ABER ... ist stärker als jedes NEIN!

Denken in Lösungen – Wer will, findet Wege!

Partner:innenstrategie – Win/Win statt Loose/Loose

Sales Funnel – Transparenz aller Verkaufsphasen

Einzelübungen: Individuelle Terminvereinbarung auf Entscheider:innenebene – Kontakt vor Kontrakt

Einzelübungen: Erfolgreicher Erstkontakt – Angenehm Anders Als Alle Anderen

Fragetechniken der Bedarfsanalyse – Sicherstellen von Kund:innenverständnis

Kurzpräsentation inkl. Wirkungsfeedback: Menschen begeistern – Toolbox für Präsentationen mit Haftwirkung



Mitarbeiter:innen im 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](#)