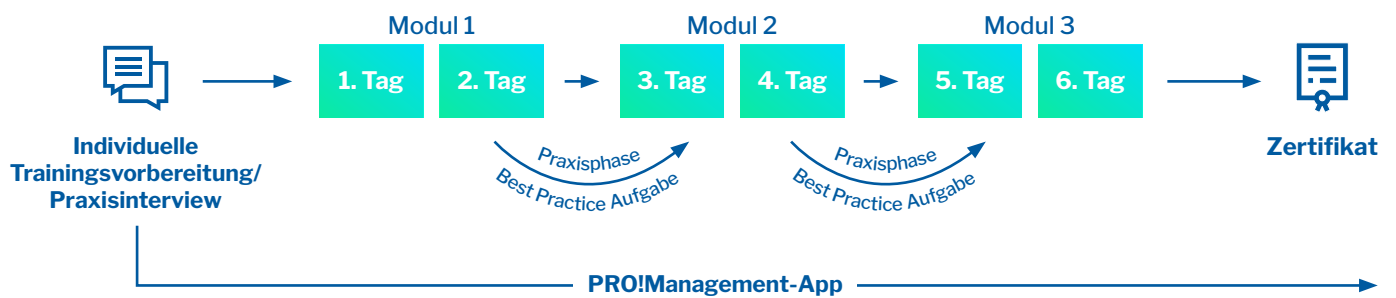


SELLERS PERSONALITY

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Verkäufer:innenpersönlichkeiten

Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen Kund:innen verändern sich. Neben dem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen brauchen kund:innenspezifische Instrumente, die Ihnen bei Akquise, Betreuung und Verhandlungen mit den Kund:innen helfen.

6-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

LIFO® -Prinzip zur Beschreibung unterschiedlicher Verhaltensmuster

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Lernteam/Umsetzungs-Lernkontrolle

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Analyse des aktuellen Verkaufsstils und Kund:innenbindungsprozesses, kund:innenspezifische Anpassung der Verkaufsinstrumente und Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen.

Erarbeiten passgenauer Instrumente und Formulierungen für die langfristige Bindung von Bestandskund:innen und Gewinnung von Neukund:innen.

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.

In den Folgemodulen arbeiten die Teilnehmer:innen in der Gruppe gemeinsam an ihren Entwicklungen, basierend auf den persönlichen Erfahrungen.

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Erfolgreiche Verkaufspersönlichkeiten, Vertriebskompetenzen und souveräner Verkaufsstil

Die oberste Verantwortung im Verkauf und Umgang mit Veränderungen

Erkennen von persönlichen Stärken und Verhaltensstilen, bessere Einschätzung des Gegenübers und gezielter Einsatz für einen erfolgreichen Verkauf

Persönlichkeitsbeschreibung in Bezug auf die Eigenschaften im beruflichen Kontext: Berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen und psychische Konstitution

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

Praxissituationen zu den sieben entscheidenden Phasen eines Verkaufsgesprächs anhand des Verkaufstrichters Miller/Heimann

Die optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation

Wirkungsvolle Reaktionen auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch

Gezielter Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätzen bei Preisdruck

Bewusster Einsatz der richtigen Kernkompetenzen bei Kund:innenreklamation



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:innen, Verkaufsinneendienst/-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 Vertriebler: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