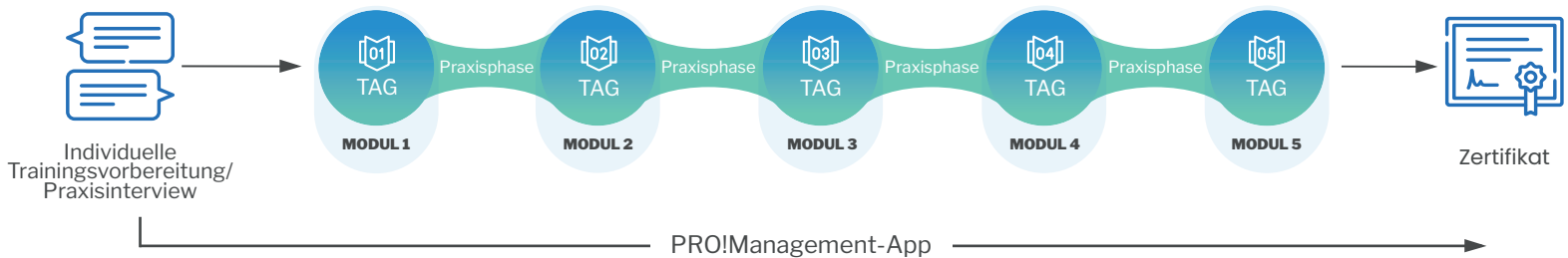


Sales Skills

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 für Akquise, Betreuung und Ausbau Ihrer Kunden entscheidend für den langfristigen Erfolg. Durch die Analyse und Entwicklung Ihres persönlichen Stärkenprofils nach LIFO® möchten Sie Ihre Kunden besser einschätzen können und Ihre Wirkung und Überzeugungskraft gewinnt an Professionalität.

5-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils
- Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
- Vertrauensvolle Kommunikation und Authentizität
- Erreichen von Umsatzzielen

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingstagen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Lernteams/Umsetzungs-Lernkontrolle
- Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

- Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung
- Merk- und Arbeitsblätter
- PRO!Management-Kompakt / Merkkarten
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de



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 Kundenkontakt

Das „Ja“ zu Kunden – Wie ist mein persönliches Mindset?

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

Denken in Lösungen – Wer will, findet Wege! Partnerstrategie – Win/Win statt Loose/Loose

Effiziente Abschlusstechniken und Preisverhandlungen

Rückgrat und Haltung bei (überzogenen) Kundenforderungen

Kundenbindungsdialog für langfristige Geschäftsbeziehungen - Heute schon an morgen denken!

Sales Funnel – Transparenz aller Verkaufsphasen

Einzelübungen: Individuelle Terminvereinbarung auf Entscheider Ebene – Kontakt vor Kontrakt

Einzelübungen: Erfolgreicher Erstkontakt – Angenehm Anders Als Alle Anderen

Fragetechniken der Bedarfsanalyse – Sicherstellen von Kundenverständnis

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

Analyse des individuellen Stärkenprofils und des persönlichen Verkaufsstils zur Anwendung in der Vertriebspraxis nach LIFO®

Erkennen der Signale der Gesprächspartner und Einschätzen des Kundenstärkenprofils



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



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



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

