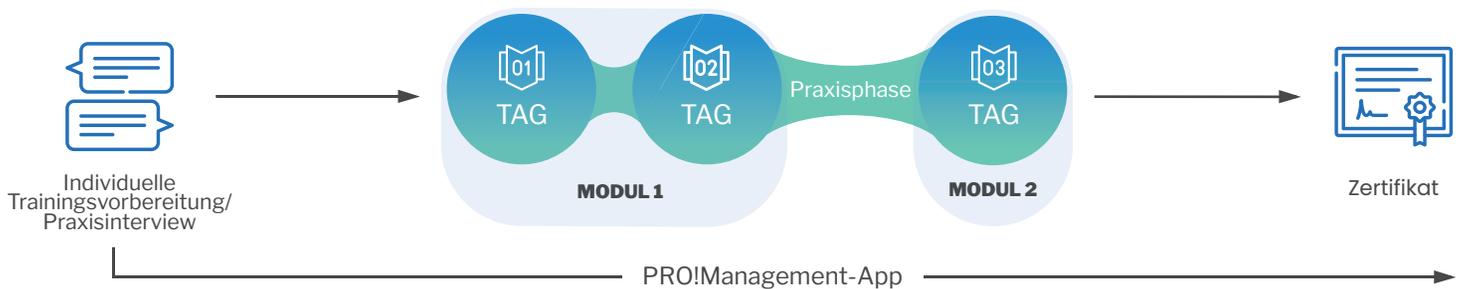


Sales Skills Advanced

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 Kunden - modern, serviceorientiert, kompakt und schnell..

3-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

- Erarbeiten von Vertriebs-elementen, Instrumenten und Formulierungen für eine langfristige Kundenbindung
- Erkennen neuer Potentiale bei Neu- und Bestandskunden
- Erhöhte Effizienz im Verkaufsprozess
- Stärkung der Verkaufsfähigkeiten

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- 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

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 „Verkäuferfallen“ aus dem übertriebenen Einsatz des eigenen Stärkenprofils

Erkennen der Signale der Gesprächspartner und Einschätzen des Kundenstärkenprofils

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

Stilgerechter Einsatz der Werkzeuge für eine wirksame Einwandbehandlung unter Berücksichtigung des LIFO®-Stärkenprofils der Kunden

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

Umgang mit Hinhaltetaktiken und Formulierung der LIFO®-basierten Abschlussverstärker



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

