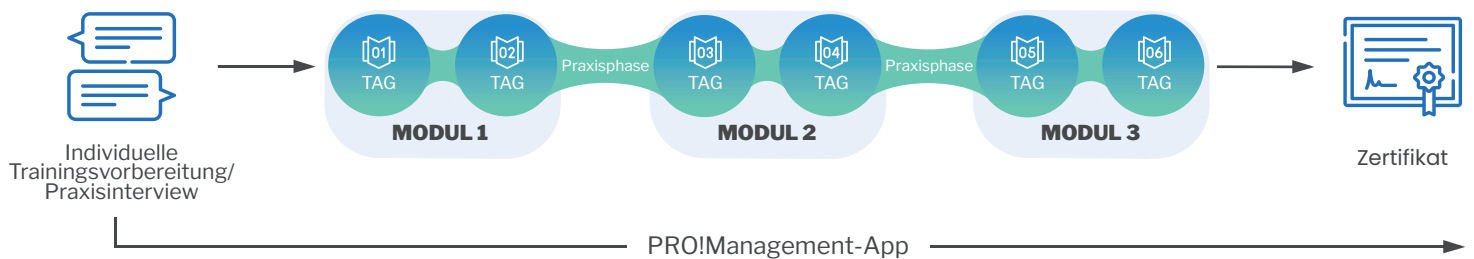


Sellers Personality

Professionelle Verkaufsinstrumente für erfolgreiche Vertriebspersönlichkeiten

Ein erfolgreicher Vertrieb ist ein wichtiges Fundament für jedes Unternehmen. Märkte, Marktbedingungen und Kunden verändern sich. Neben dem Fachwissen zu Produkten und Dienstleistungen brauchen Sie kundenspezifische Instrumente, die Sie bei Akquise, Betreuung und Verhandlungen leiten und unterstützen.

6-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



01

Ziele des Trainings

- Analyse des aktuellen Verkaufsstils
- Stärkung des Kundenbindungsprozesses
- Kundenspezifische Anpassung der Verkaufsinstrumente
- Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen

02

Trainingsinstrumente

- Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte zwischen den Trainingsmodulen
- Erfahrungspräsentationen / Best Practice / Feedback
- Lerntteams / 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

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 Kunden, im Team und vor einem Gremium

Einwandbehandlung: Positive Haltung zu Kunden, richtige Interpretation von Informationen und Signalen der Kunden, offene Fragen und zielorientierte Antworten

Preisverhandlungen mit der Zwei-Gewinner:innen-Strategie

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

Umgang mit Stress / Stressfaktoren

Praxissituationen zu den sieben entscheidenden Phasen eines Verkaufsgespräches 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 Kundenreklamation



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 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

