Erfolgreich verkaufen - konsequent zum Abschluss

Nach diesem Vertriebsseminar präsentieren Sie geschickt Ihre eigene Persönlichkeit und es fällt Ihnen leicht das Vertrauen Ihres Kunden zu gewinnen. Sie erkennen klar die Ziele, Kaufmotive und Einkaufsstrategien Ihres Gesprächspartners. Nach diesem Vertriebsseminar setzen Sie Ihren Preis besser durch und führen konsequent den Abschluss herbei. Sie treten jedem Kundeneinwand gelassen entgegen, indem Sie eine wirkungsvolle Einwandbehandlung einsetzen. Das Vertriebstraining ist kompakt aufgebaut, praxisnah und mit vielen Übungen versehen. Nicht nur Neulinge, sondern auch routinierte Verkäufer haben einen hohen Nutzen vom Seminar „Erfolgreich verkaufen“.

Das Kernthema

Das Kernthema des Seminars "Erfolgreich verkaufen"

„Sie waren zu teuer“, das hören die meisten Verkäufer im technischen Vertrieb wenn sie eine Absage erhalten. Eigentlich die ideale Absage. Erstens gibt es kaum Widersprüche und zweitens wird das Angebot bei der nächsten Anfrage höchstwahrscheinlich noch günstiger sein. Somit hat der Einkäufer zwei Vorteile durch nur vier Worte erreicht. Jeder Einkäufer hat das Recht die Preise zu drücken, aber auch jeder Verkäufer hat das Recht seine Preise durchzusetzen. Viele Verkäufer werden aber durch den Satz „Sie waren zu teuer“ verunsichert und werden in den Preisgesprächen immer unterwürfiger.
„Zu teuer!“ oder „Beim Preis müssen Sie aber noch etwas tun!“ sind ganz normale Forderungen, die gerne von Kunden oder Einkäufern gestellt werden und mit denen ein routinierter Verkäufer problemlos umgehen können muss. Wer an diesem Punkt auf Konfrontationskurs geht, hat schon verloren. Wer den Preis einfach senkt und glaubt, dass der Auftrag dadurch gewonnen wird, wird ziemlich sicher auch enttäuscht.
Nicht nur technisches Wissen ist in Verkaufsverhandlungen erforderlich, sondern auch die persönliche Kompetenz des Verkäufers. Außerdem ist das Wissen über die Persönlichkeit des Gesprächspartners in Preisgesprächen und Abschlussverhandlungen von entscheidender Bedeutung. Gerade im technischen Vertrieb ist „Erfolgreich verkaufen“ ein Prozess, der schon lange vor dem eigentlichen Preisgespräch beginnt. Oft sind mehrere Personen am Entscheidungsprozess beteiligt. Jedes Gespräch im Vertrieb ist ein wichtiges Verkaufsgespräch, währenddessen Informationen für das alles entscheidende Abschlussgespräch gesammelt werden können. Hierbei ist es vor allem von großer Bedeutung, Informationen über die Kaufmotive des Kunden gezielt und strukturiert zu sammeln, um sie dann in der Abschlussphase treffsicher einsetzen zu können.

Die Zielgruppe

Zielgruppe für das Seminar „Erfolgreich verkaufen“

Meine Zielgruppe sind Inhaber und Geschäftsführer von technischen Betrieben, Verkaufsleiter, Vertriebsingenieure, Technische Verkäufer, Servicepersonal, Projekt -und Produktmanager von technischen Produkten sowie Verkäufer von Investitionsgütern und Dienstleistungen und alle, die mit Kunden über Preise sprechen oder ihren Mitarbeitern ein guter Coach sein wollen.
Das Vertriebstraining „Erfolgreich verkaufen“ richtet sich sowohl an Vertriebsmitarbeiter, die noch am

Beginn ihrer Laufbahn stehen, als auch an erfahrene Vertriebsingenieure, die ihr Wissen auffrischen und ergänzen möchten.

Die Zielsetzung

Zielsetzung des Seminars „Erfolgreich verkaufen“

Neben Ihrer eigenen Persönlichkeit, lernen Sie die Persönlichkeit Ihrer Gesprächspartner kennen. Sie werden dieses Wissen erfolgreich für Ihre Verkaufsgespräche nutzen. Sie werden die Codes Ihrer Kleidung und Ihrer Körpersprache verstehen und den ersten Eindruck, den Ihr Kunde von Ihnen haben wird, positiv beeinflussen.Nach dem Verkaufstraining sind Sie in der Lage, mit Ihrer persönlichen Kompetenz zu überzeugen, Ihren Gesprächspartner zu verstehen und sich auf ihn einzustellen. Durch klar strukturierte Verkaufsgespräche und eine lückenlose Kundenanalyse kommen Sie zielsicher zu Ihrem Verkaufsabschluss. Sie erkennen die Wünsche, Bedingungen und Kaufmotive Ihrer Ansprechpartner und finden die treffenden Argumente, die Sie für das Preisgespräch unbedingt brauchen. Sie entwickeln in den Verkaufsgesprächen Alleinstellungsmerkmale, mit welchen Sie bereits vor der Preisstellung ihre Erfolgschancen abwägen können. Sie setzen Fragetechniken zielgerichtet ein, damit Sie in Verhandlungen effektiv kommunizieren können und jederzeit das Gespräch im Griff haben. Ihre Einwandbehandlung wird in eine strukturierte Form gebracht und durch Übungen verbessert bzw. erlernt. Sie können in den Verkaufsgesprächen geschickt Preisdiskussionen umgehen und finden immer wieder Wege über Ihr Produkt zu reden. Sie erfahren, wie Sie gelassen in jährliche Preisverhandlungen gehen und geschickt Preiserhöhungen durchsetzen können.

Die Methoden

Methoden im Seminar „Erfolgreich verkaufen“

Das Vertriebsseminar ist praxisorientiert aufgebaut. Kurzvorträge
wechseln sich mit aktiven Lerneinheiten ab. Einzel -und Partnerarbeiten, Rollenspiele, Videoeinsatz und praktische Tipps bilden die Basis für ein positives Lernklima.

Der Referent

Referent im Seminar „Erfolgreich verkaufen“

flowplayer("flowplayer649", "system/modules/ch_flowplayer/html/flowplayer/flowplayer-3.1.5.swf",{ playlist: [{url: 'http://www.ingenieurtrainer.de/system/html/vorstellung_preview-8b40dc40.jpg', autoPlay: true},{url: 'http://www.ingenieurtrainer.de/tl_files/ottmar/videos/trainer.mp4', autoPlay: false}]});

Der Ingenieurtriner Ottmar Obenhin

Seminarinhalte am 1. Tag

Erfolgreich verkaufen – Seminarinhalte 1. Tag

Der erste Eindruck hat keine zweite Chance

- ***** Übung** zum kennen lernen. Feedback von der Gruppe

- Die ersten Schritte zu mehr Überzeugungskraft
- Die richtige Kleidung im Vertrieb und Verkauf
- Was denkt Ihr Kunde, wenn er Sie zum ersten Mal sieht?
- Der Dresscode im technischen Vertrieb
- Die richtige Vorstellung
- Stil und Etikette im Vertrieb

Ihr größter Feind, der Einwand

- Ihre eigenen Einwände gegen sich selbst und gegen Ihr Vorhaben sind ihre größten Feinde im Vertrieb
- Die Macht der eigenen Gedanken: die richtige Einstellung zu Ihrem Preis und Ihrem Produkt
- Innere Freunde erkennen und nutzen
- Innere Feinde erkennen und ablegen
- Die Faktoren einer Persönlichkeit und Typisierung
- ***Übung** Persönlichkeitstest
- Woran erkennen Sie die Persönlichkeit Ihres Kunden
- Wie verhalte ich mich bei den verschiedenen Persönlichkeitstypen:
- Kundenbindung, Akquisition, Preisgespräch, Verkaufsabschluss

Wer gute Gespräche führt, macht Umsatz

- Vorbereitung auf einen Kundenbesuch
- Zielsetzung und Kundenanalyse
- Strukturiert durch ein Verkaufsgespräch führen
- Die vier Phasen im Verkaufsgespräch
- ***Übungen** mit Videoaufzeichnung und Analyse

Der Schlüssel zum Erfolg

- Die Gedanken des Kunden erkennen
- Die Gedanken des Kunden verstehen
- Die Gedanken des Kunden akzeptieren
- Unsere Vorstellung von der Welt ist nicht wirklich die Welt

Wer richtig fragt, gewinnt Kunden

- Fragetechnik im Verkaufsgespräch
- Zielführende Fragen
- Das „Vier Ohren Modell“, ein Wort, vier Bedeutungen
- Die Einzelziele im Verkaufsprozess
- Wer den Nutzen des Kunden erkennt, kann den Kunden gewinnen
- Klarheit über Kaufwünsche, -bedingungen und -motive
- Sammeln der Alleinstellungsmerkmale, die für das anschließende Abschlussgespräch notwendig sind

Gemeinsames Abendessen im Hotel Frankenland

Seminarinhalte am 2. Tag

Erfolgreich verkaufen – Seminarinhalte 2. Tag

Der Entscheider hat das letzte Wort

- Der Entscheidungsprozess beim Kunden
- Alle wichtigen Personen erkennen
- So kommen Sie zum Entscheider
- Die richtigen Fragen zur Entscheidungsvorbereitung
- Angebote und E-Mails mit Ihrer persönlichen Note versehen

Wie man Freunde gewinnt

- Das schafft Vertrauen
- Die Angleichungstechnik „Sprechen“
- Die Angleichungstechnik „Körperhaltung“
- ***** Übung** in Kleingruppen

Die richtige Verhandlungsstrategie - der Sieg gegen den Einwand

- Einwandbehandlung im Verkaufsgespräch
- Die richtige Vorbereitung auf Verhandlungen
- Mögliche Verhandlungsstrategien im Verkauf / Einkauf
- Die richtige Vorbereitung auf die Preisverhandlung

Struktur im Vertrieb bringt Zeit für’s Wesentliche

- Terminierung, Büroarbeit und Selbstmanagement
- Durch Kundensegmentierung mehr Umsatz im Vertrieb
- Der Verkaufstrichter
- Jedes Nein bringt einen Zeitvorsprung.

Eine Kundengewinnungsstrategie bringt mehr Gewinn

- Preisfestsetzung und Angebotsvorbereitung im technischen Vertrieb
- Kundengewinnungsstrategie entwickeln
- Kundenerhaltungsstrategie entwickeln
- ***** Übung** Strategieentwicklung im technischen Vertrieb

Gewinner präsentieren, Verlierer reden!

- Produktpräsentation im technischen Vertrieb
- Richtige Wortwahl zur erfolgreichen Vermittlung der Botschaft
- Die Wichtigkeit der Kaufmotive für die Argumentation

Verlierer bleiben liegen, Gewinner stehen auf

- Der Umgang mit Niederlagen
- Wie Sie aus Niederlagen lernen können

- Wie Sie gestärkt zum nächsten Kundengespräch gehen
- Wie Sie negative Erfahrungen in positive Gedanken umwandeln
- ***** Übung** zur Niederlagenverarbeitung

Ihr Nutzen

Ihr Nutzen vom Vertriebstraining

In nur 2 Tagen erfahren Sie die grundlegenden Erfolgsfaktoren im Vertrieb und Verkauf. Sie erhalten wichtige Tipps aus der Praxis. Sie werden die Erfolgsfaktoren eines Verkäufers im technischen Vertrieb erkennen lernen. Verkaufen lernt man durch Üben, Verstehen und Erfahren. Profitieren Sie von der Erfahrung des Trainers. Üben Sie im Seminar alle wichtigen Erfolgsfaktoren. Nur wenige Verkaufstrainer in Deutschland haben 15 Jahre Verkaufserfahrung und nur sehr wenige haben sich auf den technischen Vertrieb spezialisiert. Ich habe tausende Verkaufsgespräche geführt und arbeite täglich im technischen Vertrieb. Profitieren Sie von meiner Erfahrung. Mein Podcast gehörte bereits nach 7 Tagen zu den Top Neuerscheinungen in der Kategorie Wirtschaft und war in den I-Tunes Charts auf Platz 2, neben dem Apple Podcast und dem Podcast von financial Times Deutschland. Profitieren Sie von diesem enormen Erfahrungsschatz.

Das Seminarhotel

Das Vertriebstraining im Hotel **** Frankenland

Ein Vertriebstraining im Hotel Frankenland ist idealer Ausgangspunkt, um Stress und Hektik des Alltags zu entsagen. In Ruhe und Entspannung finden Sie zu neuen Wegen. Das klassifizierte 4-Sterne Superior Haus liegt direkt im Zentrum von Bad Kissingen. Kein Verkehrslärm, nur Ruhe rundum. Der weitläufige Kurpark, die Innenstadt mit Fußgängerzone und die prächtigen historischen Bauten sowie die Bayerische Spielbank sind nur wenige Minuten entfernt. Ihr Auto kann stehen bleiben, Sie machen alles einfach bequem zu Fuß. Verbessern Sie Ihre Vertriebsarbeit nachhaltig.

flowplayer("flowplayer660", "system/modules/ch_flowplayer/html/flowplayer/flowplayer-3.1.5.swf",{ playlist: [{url: 'http://www.ingenieurtrainer.de/system/html/Hotel Frankenland-9bf5766e.jpg', autoPlay: true},{url: 'http://www.ingenieurtrainer.de/tl_files/ottmar/videos/videoeinblicke_02.flv', autoPlay: false}]});

Hotel Frankenland **

Frühlingstraße 11
D-97688 Bad Kissingen
+49 (0) 971 81-0
+49 (0) 971 81-2810
info@hotel-frankenland.de

Termin und Preis

Termin / Preis für das Vertriebstraining "Erfolgreich verkaufen"

2 Tage 29.-30.November 2010

1. Person EUR 979,- pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.
2. Person EUR 979,- pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.
3. Person **Kostenlos**

Veranstaltungsort:
97688 Bad Kissingen Hotel Frankenland****

Im Preis inbegriffen während der Seminare

2x Vormittagspause/Nachmittagspause: Kaffee, Tee und Gebäck
im Tagungsraum: kalte, alkoholfreie Getränke
2x Mittagessen: Tellergericht und ein Getränk während des Essens
1x Abendessen: 3-Gänge-Menü, ein Getränk während des Essens
Tagungsunterlagen

Unter vorbehalt Sonderkonditionen für Privatzahler und Studenten EUR 649,-pro Person.
Nur wenn Restplätze vorhanden sind! Melden Sie sich für die Warteliste an,
ca. 3 Personen pro Vertriebstraining erhalten den Privatzahler Rabatt.
Info unter Tel: 01805/6236446 (01805 OBENHIN) oder info(at)ingenieurtrainer.de
Stichwort: Warteliste Privatzahler Seminar "Erfolgreich verkaufen"

Anmeldung zum Seminar

Jetzt zum Seminar anmelden!

Dieses Seminar als Inhouse Seminar

Inhouse-Seminar Erfolgreich verkaufen

Das Vertriebssemianr „Erfolgreich verkaufen“ können Sie auch als firmeninternes Vertriebstraining buchen:
Inhaltlich passgenau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Mit praktischen Beispielen aus Ihrem Arbeitsumfeld. Sie bestimmen Inhalte, Termin und Ort für einen Optimalen Wissenstransfer.
Gerne erstelle ich Ihnen ein individuelles Angebot.
Hier Klicken!