

Das Vertriebsseminar – Fit für den Vertrieb in zwei Tagen (Anfänger bis Fortgeschrittenen- Kurs)

Sie wollen Ihren Umsatz steigern, indem Sie Ihren Vertrieb ausbauen bzw. Ihre Vertriebsmitarbeiter weiterbilden?

Dann ist dieses Vertriebsseminar genau das Richtige

Unsere Leistung:

Wann: Von Juni bis September 2017

Wie: zwei-Tages-Seminar Freitag und Samstag, oder Samstag und Sonntag, jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr, 1 Std. Mittagspause.

Wo: In den Räumlichkeiten des Kunden

Preis-Angebot: ~~statt 385,- €~~ **nur 295,00 € pro Person (exkl. Verpflegung)**
Begrenzt auf max. 8 Teilnehmer

Ihr Seminarleiter ist Herr Walter K. Zimmermann, Dipl.- Ing. (FH), Trainerprofil siehe Homepage

Erster Kurstag:

Vertriebsbasis

Telefonakquise, Inbound, Outbound

Einstieg über Marketing in den Vertrieb für Dienstleister bzw. erklärungsbedürftiger Produkte. Steigerung des Verkaufserfolges durch mehr und vor allem qualifizierte Termine

- Grundlagen des Marketing, Marketinginstrumente
- Akquisition, Kontaktaufnahme, Kundenpflege, Motive des Kunden
- Gespräche und Verkaufstechniken, Phasen des Verkaufsgespräches
- Erstellen des individuellen Gesprächsleitfaden
- Bedarfsanalyse, Fragetechniken
- Nutzenargumentation
- Kaufsignale
- Abschluss, Sicherheit beim Abschluss
- PRAXIS durch Gruppenarbeit,
Fallbeispiele der Teilnehmer in der Gruppe behandeln und anschließend unter Einbindung der Kamera „live“ durchführen, anschließende Diskussionsrunden

ZIELGRUPPEN: Newcomer, aber auch Vertriebler mit ersten Berufserfahrungen im Vertrieb, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Zweiter Kurstag:

Aufbauend auf den ersten Kurstag steigen wir in das tägliche Vertriebsgeschäft ein. Der Besuch beim Kunden soll erfolgreich sein.

Operatives Vertriebsgeschäft beim Kunden

- Definieren der Zielgruppe, strategische Kundenanalyse
- Pflege und Ausbau der Bestandskunden, erfolgreiches Kundenmanagement
- Planung und Realisierung von Marketingaktionen
- Strategische Marktbearbeitung anhand des Businessplanes
- Vertragsverhandlungen, Gespräch beim Kunden, (Gesprächseröffnung, Bedarfsanalyse, Kaufsignale, Abschluss)
- PRAXIS durch Gruppenarbeit, Fallbeispiele der Teilnehmer in der Gruppe erarbeiten und anschließend unter Einbindung der Kamera „live“ durchführen, anschließende Diskussionsrunden

ZIELGRUPPEN: Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Innendienstmitarbeiter, die in den Außendienst möchten

Das Ziel: Alle Kursteilnehmer werden danach beim Kunden sicherer auftreten. Durch individuelles Eingehen auf die Kandidaten werden Verhaltensweisen besprochen und durch Übungen optimiert werden.

Anmeldeformular

Hiermit melde ich verbindlich _____ Teilnehmer zu folgendem Vertriebsseminar an (bitte ankreuzen):

__.- __. _____ 2017

Adresse:

Firma: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Kontaktperson: _____

Telefonnummer für Rückfragen: _____

E-Mail Adresse: _____

Ort/Datum

Name

Unterschrift/Firmenstempel

Bitte faxen Sie das ausgefüllte Formular bis spätestens 2 Wochen vor Kursbeginn an: 09155.928.407 zurück oder senden Sie es uns per E-Mail an: kontakt@iq-akademie.de

Wir sichern Ihnen zu, dass Ihre Daten vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben werden.

Kontakt Daten bei Rückfragen:

Telefonnummer: 09155.928.410

E-Mail Adresse: Kontakt@iq-akademie.de