

Walter K. Zimmermann **Der VertriebsProfi**  
**SOMMERSPECIAL**

**Vertriebsworkshop – Fit für den Vertrieb in zwei Tagen  
(Anfänger bis Fortgeschrittene)**

*Sie wollen Ihre persönliche Performance steigern, indem Sie weiteren umsetzbaren Input erhalten und von mir (wenn Sie möchten) im Einzelgespräch direktes Feedback erhalten?*

*Dann ist dieses Vertriebsseminar genau das Richtige*

**Meine Leistung:**

**Wann: Von Juni bis September 2019**

**Wie:** zwei-Tages-Workshop, Wochentag frei wählbar, aber auch Freitag, Samstag oder Sonntag möglich, jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr, 1 Std. Mittagspause. Die Tage können auch einzeln gebucht werden.

**Wo:** Inhouseschulung in Nürnberg, Bucherstrasse. (bei Firmen in den Räumlichkeiten des Kunden)

**Preis-Angebot:** **98,00 € pro Person und Tag (exkl. Verpflegung)**  
bzw. auf Anfrage. Preis gilt für nur für den Großraum Nürnberg  
Begrenzt auf max. 4 Teilnehmer

**Ihr Workshop- Leiter** ist Herr Walter K. Zimmermann, Dipl.- Ing. (FH), Trainerprofil auf 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

**Kompetent sicher erfolgreich**

Walter K. Zimmermann **Der VertriebsProfi**  
**SOMMERSPECIAL**

**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:** Sie werden nach dem Workshop beim Kunden sicherer auftreten. Durch individuelles Eingehen auf die Kandidaten werde ich Verhaltensweisen besprechen und diese werden ggf. korrigiert und falls notwendig auch durch Übungen optimiert werden.

Ich sichere Ihnen zu, dass ich Ihre Daten vertraulich behandle und nicht an Dritte weitergebe.  
Für Rückfragen wenden Sie sich bitte direkt an mich unter der Telefonnummer 09155.928.410.