

Sales Excellence: Sicher verhandeln und verkaufen

Mehr Erfolg im Verkauf durch marktangepasste und kundenorientierte Kommunikation

In Zeiten der Weltwirtschaftskrise, steigendem Wettbewerb aus Fernost, mit Produkten und Dienstleistungen die sich ohnehin immer ähnlicher werden, liegt die einzige wirkliche Chance zur **Differenzierung** im Verkauf in der Art und Weise, wie Sie als Persönlichkeit verkaufen. Ihre professionelle Kommunikation entscheidet darüber wie dauerhaft und ertragreich Ihre Beziehungen zu Kunden sind.

Die Verbindung aus dem, wie Sie den kundenindividuellen Nutzen präsentieren und die Art und Weise wie Sie diesen Nutzen innerhalb der Beziehung zu Ihrem Kunden kommunizieren ist unter heutigen Marktgegebenheiten Kauf entscheidend.

Diese beiden zentralen Faktoren für **erfolgreiches Verkaufen** stehen im Mittelpunkt dieses Training und machen dieses Training für Sie wertvoll. Sie erhalten unentbehrliche Werkzeuge, Tipps und methodische Ansätze, die es Ihnen erlauben, Ihre Verkaufsgespräche umfassend vorzubereiten, professionell durchzuführen und souverän zum Abschluss zu führen.

Methode

Neben der Wissensvermittlung von zentralen Zusammenhängen haben die Teilnehmer Gelegenheit Erlerntes durch Erproben und Üben in die Praxis umzusetzen. Dies geschieht in Einzel- und Gruppenarbeit. Das Training bietet die Möglichkeit erste Erfahrungen mit diesem neuen Wissen zu machen. Im Training regeln klar definierte Abmachungen den Umgang der Trainingsteilnehmer untereinander. Damit wird das Arbeiten mit qualifiziertem Gruppenfeedback und Videoanalyse möglich und bietet optimale Reflexionsmöglichkeiten für die Teilnehmer

So profitieren Sie von diesem Seminar

Mit dem im Seminar neu erarbeiteten Wissen wird Ihre Verkaufskommunikation zum Werkzeug Ihres Erfolges als Verkäufer

- Sie erhalten tiefe Einblicke in die menschliche Kommunikation und die Einflüsse der Kommunikation auf die Kaufentscheidung des Kunden
- Sie kennen die Wendepunkte im Beschaffungsprozess Ihres Kunden, die Ihnen klare Handlungsanweisungen für den Umgang mit Ihren Kunden geben und Sie vor dem Wettbewerb positioniert
- Sie sind in der Lage Ihren Kunden als Gesprächspartner typgerecht zu identifizieren und ihn kommunikativ als Mensch dort abzuholen wo er steht
- Sie vermeiden von vorneherein Kommunikationsprobleme und steigern damit die Qualität Ihrer Kundenkontakte

Die Trainingsthemen

- Die optimale Vorbereitung auf Kundengespräche – der Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Differenzierung durch authentische Kommunikation mit dem Kunden
- Managen der eigenen Emotionen in Verkaufsgesprächen mit Key Accounts
- Modelle aus Gehirnforschung und Psychologie im Einsatz im Verkaufsgespräch
- Erarbeitung der individuellen typgerechten Nutzenargumentation
- Handlungsspielräume erkennen und als Verkaufsvorteil nutzen
- Kundennutzen und Kundenbedarf authentisch identifizieren
- Abschlussorientierte Gesprächsführung in Verhandlungen
- Den Key Account Regelkreis als Kommunikationsstrategie nutzen
- Account - Pläne als Verkaufswerkzeug nutzen
- Erkennen des Entscheidungsprozesses beim Kunden
- Lokalisieren der anschlussrelevanten Gesprächspartner
- Abschlusstechniken kennen, auswählen und anwenden
- Videofeedback & Humanfeedback

Zielgruppe

- Verkäufer im Innen- und Außendienst
- Verkäufer der Sparten Konsumgüter, Investitionsgüter und Dienstleistungen

Ihr Trainer

Gerhard Matthes

In Deutschland gehört Gerhard Matthes zu den ausgewiesenen Experten für Marketing, Vertrieb und Kommunikation. Er ist seit zehn Jahren als Trainer selbständig und verfügt vor dieser Zeit über langjährige Praxiserfahrung in Bereichen des Vertriebs und damit der angewandten Kommunikation. Er war vor seiner Zeit als Trainer und Berater zuletzt auf Geschäftsführungsebene für Unternehmen aus Produktion und Handel tätig.

Ihre Investition

Teilnahmegebühr

289,- € zzgl. MwSt. pro Person

Preisnachlass:

6-4-5: Six-four-five: Melden sich für Ihr Unternehmen sechs Teilnehmer an, erstatten wir bei vollzähliger Teilnahme die Teilnahmegebühr eines Mitarbeiters.

In der Teilnahmegebühr sind die Arbeitsunterlagen sowie Mittagessen und Pausengetränke enthalten. Die Rechnung geht Ihnen 6 Wochen vor der Veranstaltung an die in der Anmeldung genannte Anschrift zu und wird 3 Wochen vor dem Seminar zur Zahlung fällig. Bis 4 Wochen vor der Veranstaltung kostenloser Rücktritt. Ab 4 Wochen vor der Veranstaltung wird die Teilnahmegebühr fällig. Gerne dürfen Sie im Verhinderungsfall einen alternativen Teilnehmer nennen.

Anmeldung zu Seminar:

Sicher verhandeln und verkaufen in Zeiten der Weltwirtschaftskrise

O Freitag, den 27.08.2010 9.00 bis 17:00 Uhr

NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

O Freitag, den 24.09.2010 9:00 bis 17:00 Uhr

NH Konferenzhotel, Bürgermeister Neff Strasse 12, D-68519 Viernheim Telefon: 0 62 04 / 60 90

Name

Vorname

Firma

Position

Abteilung

Branche

Strasse/Postfach

PLZ

Ort

Telefon

Mobil

Fax

Email

Ja, ich möchte den kostenlosen matthes-training Newsletter abonnieren. Ich weiß dass ich diesen jederzeit wieder abbestellen kann.

Datum, Unterschrift

So erreicht Ihre Anmeldung uns:

Faxen Sie diesen diese Anmeldung an:

Via Post an:

Gescannt via Mail an:

Fax 0 61 67 / 76 70

matthes-training.com

An der Modau 20,

64372 Ober-Ramstadt/Modau

info@matthes-training.com