LICENCE TO SELL

Blended Learning Verkaufsausbildung – Digital-Format

Erfolgreiche Verkäufer*innen gehen flexibel auf Kund*innenwünsche ein, nehmen Veränderungen frühzeitig wahr und agieren aktiv. Legen Sie den Grundstein für Ihren verkäuferischen Erfolg – mit unserer Verkaufsausbildung Licence to Sell.

In der Licence to Sell Ausbildung trainieren Sie, wie Sie professionell Termine vereinbaren, Verkaufsgespräche zum erfolgreichen Abschluss bringen und Ihre Kund*innennetzwerke ausbauen. Sie entwickeln Ihren persönlichen Verkaufsstil und gewinnen Sicherheit in unterschiedlichsten Verkaufssituationen. Die Kombination aus digitalem Training, Personal Online Coaching sowie Praxistransferaufgaben sorgen dabei für einen nachhaltigen Lernerfolg.

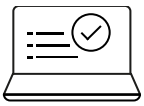
Konzept

Licence to Sell ist ein Blended Learning-Konzept, welches Praxisaufgaben im Berufsalltag, interaktives Online-Training und Personal Online-Coaching erfolgreich miteinander verbindet. Damit garantiert Ihnen PROAKTIV eine innovative und qualitativ hochwertige Ausbildung.

ISO zertifiziert

Licence to Sell ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des Blended Learning Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer*innen im Mittelpunkt.

Methoden-Mix



Digitales Training

Das Online Training besteht aus 5 Modulen mit interaktiven Lerneinheiten. Zahlreiche Videosequenzen konkreter Verkaufssituationen dienen Ihnen zur Veranschaulichung, praktische Aufgaben, Arbeitsblätter und Checklisten machen die Anwendung in Ihrem Berufsalltag leicht. Jedes Modul hat eine Lernzeit von ca. 2 Stunden. Sie haben nach Start des Trainings 1 Jahr lang Zugriff auf alle Lernmodule.

Personal Coaching (online)

Zwischen den einzelnen Lernmodulen finden 6 virtuelle Einzelcoachings mit vorbereiteter Aufgabenstellung à 15 Minuten statt. Sie üben Ihre Verkaufssituation 1:1 mit Ihrem/Ihrer Verkaufstrainer*in per Videokonferenz und bringen Ihre persönlichen Praxissituationen ins Coaching ein. Ihre Coaching-Termine buchen Sie bequem über unsere Lernplattform.

Berufsbegleitendes Praxisprojekt

Ihre Praxisaufgabe formulieren Sie im letzten Modul und haben danach 4 Wochen Zeit diese umzusetzen. Das Resultat Ihrer Umsetzung besprechen Sie in einem abschließenden Einzelcoaching mit Ihrem Trainer oder Trainerin. Dies gewährleistet eine unmittelbare Realisierung der positiven Impulse aus dem Training in Ihren Arbeitsalltag.

Themen & Entwicklungsziele

Persönlicher Verkaufsstil

- Grundlagen Ihres Verkaufserfolges
- Ziel- und kund*innenorientiert verkaufen
- Eigenes Verhalten erkennen

Kunden begeistern

- Neukund*innenakquisition
- Erstkontakt und Bedarfsanalyse
- Kund*innenwünsche analysieren – Verwendung des Kano-Modells
- Konkrete Vereinbarungen treffen

Kundenbindung ausbauen

- Führen vertraulicher und konstruktiver Dialoge
- Kund*innenpotenziale nutzen
- Professionelle Einwandbehandlung
- Bestehende Kund*innen neu begreifen und begeistern

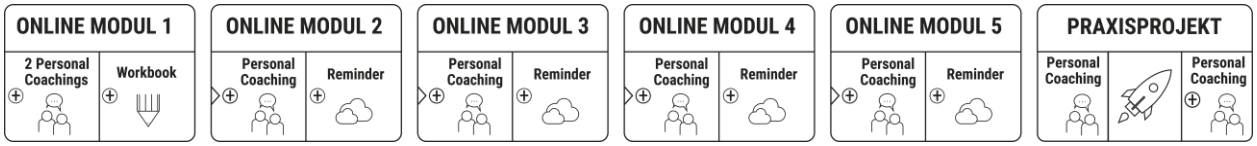
LIFO Stärkenprofil

- Persönliches LIFO Stärkenprofil und den bevorzugten Verkaufsstil erkennen

Berufsbegleitendes Praxisprojekt

- Ihre Praxisaufgabe formulieren Sie im letzten Modul und haben danach 4 Wochen Zeit diese umzusetzen. Das Resultat Ihrer Umsetzung besprechen Sie in einem abschließenden Einzel-coaching mit Ihrem Trainer oder Trainerin. Dies gewährleistet eine unmittelbare Realisierung der positiven Impulse aus dem Training in Ihren Arbeitsalltag.

Ablauf des Trainings



Start der Ausbildung

Sie können jederzeit mit Ihrem digitalen Training starten. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Zugangsdaten zur Lern-plattform, in der Sie auch bequem Ihre Online Coaching-Termine buchen können.

Darüber hinaus erhalten Sie separate Zugangsdaten, mit denen Sie online Ihr LIFO-Stärkenprofil erstellen können. Mit Ihrem Stärkenprofil arbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem Trainer oder Trainerin in Ihren Personal Coachings (online).

Zielgruppe

Licence to Sell richtet sich an alle Mitarbeiter*innen im Verkauf, die durch eine fundierte Ausbildung ihre Umsätze nachhaltig erhöhen und damit die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens sichern wollen. Durch die modular aufgebaute Ausbildung werden die Teilnehmer*innen ihre vertriebliche Kompetenz spürbar verbessern, um größere Erfolge bei Ihren Kund*nnen zu erzielen.

Ihre Investition

5 Online Module + 8 Personal Coachings (online) + Praxisprojekt

1.280,- Euro netto

Inbegriffen

- 5 Online Module mit interaktiven Lerneinheiten à 2 Lernstunden
- 8 Personal Coachings (online) à 15 Minuten
- Aktive Begleitung durch den PROAKTIV Coach bei:
    - Berufsbegleitenden Transferaufgaben
    - Praxisprojekt während des Trainings
- Erstellung des LIFO-Stärkenprofils „Verkaufsstile“
- Trainingsmaterialien im Workbook-Format: begleitende Dokumentation mit Checklisten und Summarys zum Download
- Zugriff auf die Lernplattform für 1 Jahr zum Wiederholen und Vertiefen
- Zertifikat „Licence to Sell“

Technische Voraussetzungen

- Sie müssen über keine tieferen technischen Kenntnisse verfügen. Voraussetzungen für die Teilnahme sind eine DSL-Internetverbindung sowie Lautsprecher bzw. Kopfhörer.
- Für die Personal Online Coaching-Sessions werden ein Mikrofon und eine Kamera (integriert oder extern) empfohlen.
- Für unsere Online Module erhalten Sie bis zu einem Jahr Zugriff auf die PROAKTIV-Lernplattform. Diese können sie über die gängigen Browser wie Chrome, Firefox, Internet Explorer und Safari (Mac OS) auf einem PC mit einem aktuellen Betriebssystem, sowie über Tablet oder Smartphone gleichermaßen bedienen.

Anmeldung

PROAKTIV Akademie: Waidmarkt 11 / 50676 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38 / www.proaktiv-management.de / info@proaktiv-management.de

Es gelten die allgemeinen Vertragsbedingungen sowie die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten. Copyright 18.11.24 by PROAKTIV®