

LICENCE TO SELL

Blended Learning Verkaufsausbildung – Digital-Format

Erfolgreiche Verkäufer gehen flexibel auf Kundenwünsche 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 Kundennetzwerke 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 im Mittelpunkt.

Methoden-Mix



Digitales Training

Das Online Training besteht aus 5 Modulen mit interaktiven Lerneinheiten. Zahlreiche Videosequenzen konkreter Führungssituationen 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 Führungssituation 1:1 mit Ihrem Managementtrainer 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. Dies gewährleistet eine unmittelbare Realisierung der positiven Impulse aus dem Training in Ihren Arbeitsalltag.

Themen

Persönlicher Verkaufsstil

- Grundlagen Ihres Verkaufserfolges
- Ziel- und kundenorientiert verkaufen
- Eigenes Verhalten erkennen

Kunden begeistern

- Neukundenakquisition
- Erstkontakt und Bedarfsanalyse
- Kundenwünsche analysieren – Verwendung des Kano-Modells
- Konkrete Vereinbarungen treffen

Kundenbindung ausbauen

- Führen vertraulicher und konstruktiver Kundendialoge
- Kundenpotenziale nutzen
- Professionelle Einwandbehandlung
- Bestehende Kunden neu begreifen und begeistern

LIFO Stärkenprofil

- Persönliches LIFO Stärkenprofil und den bevorzugten Verkaufsstil erkennen

Berufsbegleitendes Praxisprojekt

- Im Vorfeld der Ausbildung definieren Sie Ihr Praxisprojekt. Dies kann jede Aufgabe sein, die eine Verkaufskomponente enthält, beispielsweise die Übernahme eines vorhandenen Kundenstamms oder die Einführung in ein neues Verkaufsgebiet.

Ablauf des Trainings



Start der Ausbildung

Sie können jederzeit mit Ihrem digitalen Training starten. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Zugangsdaten zur Lernplattform, 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 in Ihren Personal Coachings (online).

Zielgruppe

Licence to Sell richtet sich an alle Mitarbeiter 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 ihre vertriebliche Kompetenz spürbar verbessern, um größere Erfolge bei Ihren Kunden zu erzielen.

Investition

5 Online Module + 8 Personal Coachings (online) + Praxisprojekt
1.140,- Euro netto

Trainingsnummer: L2S-digital

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 Summaries zum Download
- Zugriff auf die Lernplattform für 1 Jahr zum Wiederholen und Vertiefen
- Zertifikat „Licence to Sell“

Anmeldung

PROAKTIV Akademie

Beethovenstraße 5-13

50674 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38

www.proaktiv-management.de

info@proaktiv-management.de

Soweit im Text nur die männliche Form genutzt wird, geschieht dies aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Weibliche und männliche Personen sind damit gleichermaßen gemeint. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.