



LICENCE TO SELL

Blended Learning Verkaufsausbildung

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 vierteiligen 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 bewährte Kombination aus Präsenz- und Online Training sowie Personal Coaching sorgt dabei für einen nachhaltigen Lernerfolg.

Ausbildungskonzept

Licence to Sell ist ein vierteiliges Konzept, das Präsenztraining, digitales Training, Personal Coaching und Praxisaufgaben im Berufsalltag erfolgreich miteinander verbindet.

Methoden-Mix

- **Digitales Training**

Das Online Training besteht aus 5 Modulen mit 29 interaktiven Lerneinheiten. Zahlreiche Videosequenzen dienen Ihnen zur Veranschaulichung, praktische Aufgaben, Arbeitsblätter und Checklisten machen die Anwendung in Ihrem Berufsalltag leicht. Jedes Modul hat eine Lernzeit von ca. 1,5 Stunden. Sie haben nach Start der Ausbildung 1 Jahr lang Zugriff auf alle Lernmodule.

- **Personal Coaching (online)**

Zwischen den einzelnen Lernmodulen finden 4 virtuelle Einzelcoachings à 15 Minuten statt: Sie üben Ihre Verkaufssituation 1:1 mit Ihrem Vertriebstrainer per Video-Konferenz und bringen Ihre persönliche Verkaufssituation ins Coaching ein. Ihre Coaching-Termine buchen Sie über unsere Lernplattform.

- **Präsenztraining**

In 2 modular aufgebauten Trainingstagen üben wir intensiv Ihre in den Online Modulen gewonnenen Erkenntnisse. Zusätzlich setzen wir im Training die LIFO-Methode ein: Sie erarbeiten Ihr individuelles Stärkenprofil und lernen, wie Sie verschiedene Kundentypen unterscheiden. Auf dieser Basis entwickeln Sie die optimale Kundenansprache. Dabei stehen Ihre täglichen Verkaufsherausforderungen im Fokus.

- **Berufsbegleitendes Praxisprojekt**

Ihre Praxisaufgabe formulieren Sie zu Beginn Ihres Trainings und setzen sie während der gesamten Ausbildung in Ihrem Unternehmen um. Dies gewährleistet eine unmittelbare Realisierung der positiven Einstellungs- und Verhaltensänderungen aus dem Training in die Praxis. Das Ergebnis Ihres Projektes präsentieren Sie in einem Gruppencoaching ca. 4 Wochen nach Abschluss Ihrer Verkaufsausbildung.

ISO zertifiziert

Licence to Sell ist extern zertifiziert nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität der Verkaufsausbildung sowie der Nutzen der Teilnehmer im Mittelpunkt.





Themen Training

Präsenztraining → 2 x 1 Tag

- **Mein persönlicher Verkaufsstil**
 - LIFO® Stärkenprofil „Verkaufsstil“
 - Ziel- und menschenorientiertes Verkaufen
 - Eigenes Verhalten sichtbar und beschreibbar machen
- **Kunden begeistern**
 - Kundenwünsche verstehen
 - Verwendung des Kano-Modells zur Analyse der Kundenwünsche
 - Konkrete Vereinbarungen treffen
 - Individuelle Ansprache des Gesprächspartners unter Einsatz von LIFO®
- **Verhandlungen führen**
 - Mehrwerte für den Kunden präsentieren
 - Unterschiedliche Sichtweisen verstehen und Lösungen generieren
 - Aktiv Abschlüsse herbeiführen
- **Bestehende Kunden ausbauen**
 - Führen vertraulicher und konstruktiver Kundendialoge
 - Potenzialausbau bestehender Kunden
 - Bestehende Kunden neu begreifen und begeistern

Digitales Training → ca. 8-10 Stunden

- Modul 1: Grundlagen Ihres Verkaufserfolgs:
- Modul 2: Neukundenakquisition und -ansprache:
- Modul 3: Erstkontakt und Bedarfsanalyse
- Modul 4: Nutzenpräsentation und Einwandbehandlung
- Modul 5: Erfolgreicher Abschluss

Themen Coaching

Online Einzelcoaching → 60 Minuten (4 x 15 Minuten)

Online Gruppencoaching → 2 Stunden (1 x 120 Minuten)

Die Themen der Coachings sind abgestimmt auf die Inhalte der Module des digitalen Trainings sowie auf die individuellen Bedürfnisse und Fragestellungen der Teilnehmer. Vier Wochen nach Abschluss der Verkaufsausbildung stellen die Teilnehmer im Gruppen-coaching das Ergebnis ihres Praxisprojekts vor.

Themen Praxis- aufgabe

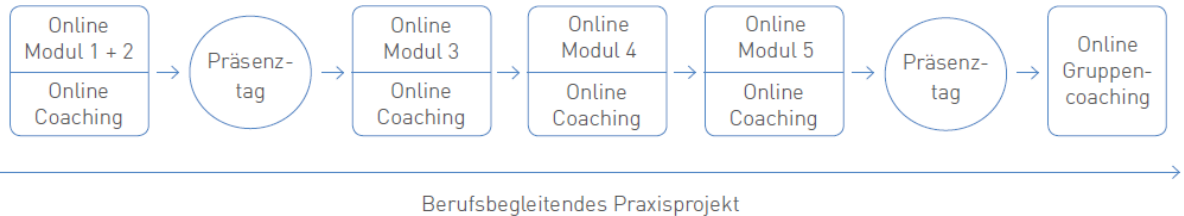
Berufsbegleitende Praxisaufgabe → während der gesamten Ausbildung

- 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 Einarbeitung in ein neues Verkaufsgebiet.





Ablauf der Ausbildung



Ausbildungs-vorbereitung

Als Vorbereitung für das Präsenztraining absolvieren Sie vor dem ersten Präsenztag Modul 1 + 2 des digitalen Trainings sowie ein Einzelcoaching bei Ihrem Verkaufstrainer. Dazu erhalten Sie sechs Wochen vor Trainingsstart die Zugangsdaten zu unserer Lernplattform, in der Sie auch Ihre Online Coaching-Termine buchen können.

Darüber hinaus erstellen Sie vor Trainingsstart online Ihr LIFO®-Stärkenprofil, mit dem Sie im Präsenztraining arbeiten.

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 vierteilige Ausbildung werden die Teilnehmer ihre vertriebliche Kompetenz spürbar verbessern, um größere Erfolge bei Ihren Kunden zu erzielen.

Gruppenzielgröße: 8 - 10 Teilnehmer

Termine Präsenztage

1. Tag Dienstag 22. Oktober 2019
2. Tag Dienstag 26. November 2019
Trainingszeiten: jeweils 9.30 Uhr bis 17.30 Uhr

Online Coaching

Insgesamt werden Sie 4 Einzelcoachings à 15 Minuten durchführen und können über unsere Lernplattform direkt Termine bei Ihrem Verkaufstrainer buchen.

Online Gruppen- coaching

Den Termin für das 2-stündige Gruppencoaching legen Sie gemeinsam im Training mit den anderen Teilnehmern und Ihrem Trainer fest.

Tagungsort

Radisson Blu Hotel
Hamburg Airport
Flughafenstraße 1-3
22335 Hamburg

Tel: +49 (40) 300300 – 0
Fax: +49 (40) 300300 – 10
E-Mail: info.airport.hamburg@radissonblu.com

Trainings- Nr.

OT-L2S/ 03.19 Hamburg





Investition	1.980,- Euro netto, darin sind enthalten:
Inbegriffen sind	<ul style="list-style-type: none">• 180,- Euro Tagungspauschale• Schriftliche Ausbildungsvorbereitung• 2 Präsenztrainingstage (modularer Aufbau, 2 x 1 Tag)• 5 Online Module mit 29 Lerneinheiten• 4 Online Einzelcoachings à 15 Minuten• 1 Online Gruppencoaching à 2 Stunden• Aktive Begleitung durch den PROAKTIV® Coach• Betreuung der berufsbegleitenden Praxisaufgabe• Erstellung des LIFO®-Stärkenprofils „Verkaufsstile“• Ausbildungsdokumentation mit Arbeitsblättern und Checklisten• PROAKTIV® Kompendium• PROAKTIV® Merkkarten App• PROAKTIV® Lehrbuch zur Ausbildung• Ausbildungszertifikat
Anmeldung	PROAKTIV® Akademie Beethovenstraße 5 – 13 50764 Köln www.proaktiv-online.de Tel.: 00 49 (0)221 / 4 85 38 38 E-Mail: info@proaktiv-online.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.