PROAKTIV®

LICENCE TO SELL

Blended Learning Verkaufsausbildung – Mixed-Format

Erfolgreiche Verkäufer*innen 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 digitalem Training sowie Personal Coaching sorgt dabei für einen nachhaltigen Lernerfolg.

Konzept

Licence to Sell ist ein Blended Learning-Konzept, welches Präsenztraining, 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 29 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.

Präsenztraining
In 2 modular aufbauenden Trainingstagen (1+1) üben wir intensiv Ihre in den Online Modulen gewonnen 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 Impulse aus dem Training in Ihren Arbeitsalltag. Das Ergebnis Ihres Projektes präsentieren Sie am 2. Präsenztag in der Gruppe.

Personal Coaching (online)
Zwischen den einzelnen Lernmodulen finden 6 virtuelle Einzelcoachings mit vorbereiteter Aufgabenstellung à 15 Minuten statt. Sie üben Ihre Verkaufsperformance 1:1 mit Ihrem Vertriebstrainer per Videokonferenz und bringen Ihre persönlichen Verkaufssituationen ins Coaching ein. Ihre Coaching-Termine buchen Sie bequem über unsere Lernplattform.

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
- Bestehend Kunden neu begreifen und begeistern

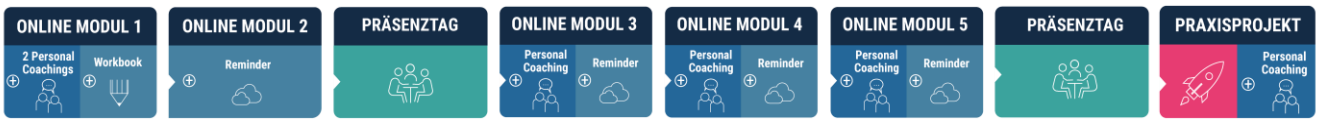
LIFO Stärkenprofil

- 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



Ausbildungsvorbereitung

Als Vorbereitung für das Präsenztraining absolvieren Sie vor dem ersten Präsenztag Modul 1 + 2 des digitalen Trainings sowie ein Einzelcoaching bei Ihrem/r Verkaufstrainer/in. 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 Training arbeiten. Die Zugangsdaten hierzu erhalten Sie auch sechs Wochen vor Trainingsstart.

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

Gruppenzielgröße: 8 - 10 Teilnehmer

Investition

2 Präsenztage + 5 Online Module + 6 Personal Coachings (online) + Praxisprojekt
2.150,- Euro netto

Der Anmeldeschluss für dieses Training ist 6 Wochen vor dem 1. Präsenztag.

Termine und Orte

Tag 1:	05.09.2023	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 2:	10.10.2023	9.00 – 17.00 Uhr
Ort:	Hotel Pullman Köln https://pullman-cologne.colognehotel.net/de/	
Trainingsnummer:	L2S-Mix/01.23 Köln	

Inbegriffen

- Tagungspauschale
- Schriftliche Ausbildungsvorbereitung
- 2 Intensivtrainingstage (modularer Aufbau 1+1)
- 5 Online Module mit interaktiven Lerneinheiten à 2 Lernstunden
- 6 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
- PROAKTIV Merkkarten und App
- Zertifikat „Licence to Sell“

Anmeldung

PROAKTIV Akademie
Waidmarkt 11
50676 Köln
Tel.: + 49 (0)221 48538-38
www.proaktiv-management.de
anfrage@proaktiv-management.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten. Erstelldatum 05.12.2022