

# LICENCE TO SELL

## Blended Learning Verkaufsausbildung – Präsenz-Format

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

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

### Konzept

An vier modular aufgebauten Trainingstagen stellen wir Ihren persönlichen Verkaufsstil in den Mittelpunkt und trainieren an praxisrelevanten Kund\*innensituationen. In der Praxisphase zwischen den Trainingstagen setzen Sie die neuen Erkenntnisse in Ihrem Verkaufsalltag sofort um und können so die damit erzielten Resultate unmittelbar messen.

### 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.

### Themen

#### Persönlicher Verkaufsstil

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

#### Kund\*innen begeistern

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

#### Kund\*innenbindung ausbauen

- Führen vertraulicher und konstruktiver Kund\*innendialoge
- Kund\*innenpotenziale nutzen
- Professionelle Einwandbehandlung
- Bestehend Kund\*innen 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 Kund\*innenstamms oder die Einführung in ein neues Verkaufsgebiet.

## Ausbildungsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.

Die Trainer\*innen gehen individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

## 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 Kunden zu erzielen.

Gruppenzielgröße: 8 - 10 Teilnehmer\*innen

## Investition

4 Präsenztage

2.400,- Euro netto

## Termine und Orte

Tag 1:	19.09.2024	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 2:	10.10.2024	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 3:	05.11.2024	9.00 – 17.00 Uhr
Tag 4:	19.12.2024	9.00 – 17.00 Uhr
Ort:	Holiday Inn Unterhaching <a href="https://www.himuenchenunterhaching.de/">https://www.himuenchenunterhaching.de/</a>	

Trainingsnummer: L2S-Präsenz/04.24 München

## Inbegriffen

- Tagungspauschale
- Schriftliche Ausbildungsvorbereitung
- 4 Intensivtrainingstage (modularer Aufbau 4 x 1 Tag)
- Erstellung des LIFO-Stärkenprofils „Verkaufsstile“
- Trainingsmaterialien
- 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](http://www.proaktiv-management.de)

[anfrage@proaktiv-management.de](mailto:anfrage@proaktiv-management.de)

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten. Erstellungsdatum 23.08.2023