PROAKTIV®

VERKAUFSTRAINING B2B

Gewinnen Sie Neukunden und bauen Sie Potenziale aus

Die individuelle Leistung des Verkäufers ist ausschlaggebend für die Entscheidung des Kunden und damit für den Verkaufserfolg. Neben fundiertem Produktwissen und einer hohen Serviceorientierung ist vor allem ein ausgeprägtes Gespür für den Kunden wichtig.

Nehmen Sie mit unserem Verkaufstraining B2B die wichtigsten Themen für erfolgreiches Verkaufen ins Visier. Im Training lernen Sie die entscheidenden Fakten rund um die Gewinnung von Neukunden. Sie erfahren, wie Sie Abschlüsse realisieren und im Verkauf Potenziale ausbauen. Das Training motiviert Sie, neue Wege zu gehen. Sie trainieren durch die Anwendung von wirksamen Verkaufstools, gezielt positive Entscheidungen herbeizuführen und können so Ihre persönliche Sales Performance steigern.

ISO zertifiziert

Das PROAKTIV Vertriebstraining ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des modular aufgebauten Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Themen

Neue Kunden gewinnen

- Das innere „Ja“ zur Telefonakquisition
- Termine auf Entscheiderebene vereinbaren
- Effiziente Vorbereitung für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- Auslösen einer Positivkette beim Kunden

Kunden verstehen und begeistern

- Kundenbedürfnisse ermitteln und verstehen
- Kundenrelevante Nutzenpräsentation
- Bewusste Rhetorik und Körpersprache

Einwände meistern und Abschlüsse generieren

- Umgang mit schwierigen Verkaufssituationen
- Hinhaltetaktiken professionell begegnen
- Abschlussstärke und Konditionssicherheit optimieren

Training

An vier modular aufgebauten Trainingstagen stellen wir Ihren persönlichen Verkaufsstil in den Mittelpunkt. Wir trainieren an praxisrelevanten Kundensituationen die Grundeinstellungen und Wirkungsdetails, mit denen Sie Ihre persönliche und verkäuferische Kompetenz spürbar verbessern.

In den Praxisphasen zwischen den einzelnen Trainingstagen setzen Sie die neuen Erkenntnisse in Ihrem Verkaufsalltag sofort um und können so die damit erzielten Resultate unmittelbar messen.

Jeder weitere Trainingstag knüpft an die von Ihnen gesammelten Erfahrungen an und baut darauf auf.

Trainingsvorbereitung

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.

Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

Methodik

- Modularer Trainingsaufbau
- Interaktive Praxisübungen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Eigen- und Fremdeinschätzung
- Präsentationen
- Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich an alle Verkaufsmitarbeiter, die ihre Produkte/ Dienstleistungen erfolgreicher verkaufen sowie Kundenbeziehungen besser ausbauen und langfristig sichern wollen: Vertriebspersönlichkeiten mit hohen Vertriebszielen, Sales und Area-Manager sowie Mitarbeiter im Vertriebsinnen- und Außendienst, die sich weiterentwickeln wollen.

Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer

Investition

4 Präsenztage
2.200,- Euro netto

Termine und Orte

Tag 1:	17.10.2019	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 2:	13.11.2019	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 3	10.12.2019	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 4	20.01.2020	9.30 – 17.30 Uhr
Ort:	Sheraton Hotel Offenbach, https://www.marriott.com/hotels/travel/fraio-sheraton-offenbach-hotel/	
Trainingsnummer:	V1/03.19 Offenbach	

Inbegriffen

- 360,- € Tagungspauschale
- Schriftliche Trainingsvorbereitung
- 4 Intensivtrainingstage (modularer Aufbau 4 x 1 Tag)
- Trainingsdokumentation
- PROAKTIV Kompendium und Merkkarten App
- Trainingszertifikat

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.