



VERKAUFSTRAINING

Neukunden gewinnen, Abschlüsse realisieren und Potenziale ausbauen

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 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 wie Sie 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.

Themen

Neue Kunden gewinnen

- Das innere „Ja“ zur Telefonakquisition
- Termine auf Entscheider Ebene 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

Das Training

An vier modular aufgebauten Trainingstagen stellen wir Ihren persönlichen Verkaufsstil in den Mittelpunkt.

An praxisrelevanten Kundensituationen trainieren wir 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	<p>Sie erhalten 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.</p> <p>Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.</p>		
Methodik	<ul style="list-style-type: none"> • Modularer Trainingsaufbau • Interaktive Praxisübungen • Einzel- und Gruppenarbeit • Eigen- und Fremdeinschätzung • Präsentationen • Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen 		
Aktuelle Entwicklungen	<p>In unserem halbjährlichen „Trainer-Teach-In“ werden neueste Erkenntnisse in das Training eingearbeitet und die Themen optimiert.</p>		
Zielgruppe	<p>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.</p> <p>Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer</p>		
Tagungshotel	Aloft München Bayerstraße 37 80335 München	Tel.: 00 49 (0) 89 /5402 370 Email: info.munich@alofthotels.com	
Termine	1.Tag 2.Tag 3.Tag 4.Tag	Dienstag Dienstag Donnerstag Donnerstag	12. November 2019 03. Dezember 2019 16. Januar 2020 06. Februar 2020
Trainingszeiten	09.30 Uhr bis 17.30 Uhr		
Trainingsnummer	OT-V1/ 04.19		
Investition	2.200 EUR (pro Teilnehmer zzgl. MwSt.)		
Inbegriffen sind	<ul style="list-style-type: none"> • Tagungspauschale in Höhe von 360 Euro • Schriftliche Trainingsvorbereitung • 4 Intensivtrainingstage • Trainingsdokumentation • PROAKTIV® Kompendium • PROAKTIV® Merkkarten App • Trainingszertifikat 		
Anmeldung	PROAKTIV® Akademie Beethovenstraße 5-13 D-50674 Köln http://www.proaktiv-online.de	Tel.: 00 49 (0)221 / 4 85 38 38 Email: 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.