

Vertrieb-Grundlagen

Jede Phase ist wichtig!

Zielgruppe: Mitarbeiter aus allen Unternehmensebenen, die den Vertrieb als Aufgabe haben

Ziele: Sie lernen Vertriebstechniken und -methoden gezielt einzusetzen

Seminarinhalte:

- **Anforderungsprofil des Verkäufers**
 - Selbstreflexion
 - Verkäuferrolle aus Kundensicht
- **Kontaktphase**
 - Terminvereinbarungen
 - Besuchsvorbereitung
- **Informationsphase**
 - Gesprächseröffnung
 - Ermitteln von Kaufmotiv und Bedarf
 - Lösungsalternativen anbieten
 - Budget und Kompetenzen
- **Verhandlungsphase**
 - Die "Ja und?"-Frage
 - Nutzenargumentation
 - Lösungsalternativen
 - Verzögerungstaktik und Einwandsbehandlung
 - Den Kunden als Partner gewinnen
- **Abschlussphase**
 - Der Entscheidungsprozess
 - Aktivitäten während der "Funkstille"
 - Abschlusssignale erkennen und nutzen
 - Entscheidungshilfen geben
 - Kaufwiderstände abbauen
 - Abschlussschwächen überwinden
- **allg. Themen**
 - aktives Zuhören
 - Fragetechniken
 - Kommunikationstypen

Methoden: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiele, Videoaufzeichnungen

Dauer: 1 bis 3 Tage
(je nach Teilnehmerzahl und Themenauswahl)