

Vertriebstraining für Einsteiger

Vertriebsfähigkeiten kennen und einsetzen

- Zielgruppe: Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Vertrieb, Verkauf und evtl. Marketing
- Ziele: Die Teilnehmer lernen anhand von Beispielen, ihre Vertriebsfähigkeiten kennen und einzusetzen. Sie lernen wie Sie mit Kunden verhandeln und diskutieren können.
- Seminarinhalte:
- **Kontaktphase**
 - Terminvereinbarungen und -vorbereitung
 - Festlegung des Ablaufs
 - Einholen von Informationen
 - **Informationsphase**
 - Gesprächseröffnung
 - Aktives Zuhören und Ermitteln von Kaufmotiv und Bedarf
 - Problemstellungen klären
 - Lösungsalternativen anbieten
 - Budget und Kompetenzen
 - **Verhandlungsphase**
 - Die "Ja und?"-Frage
 - Nutzenargumentation und Lösungsalternativen
 - Verzögerungstaktik und Einwandsbehandlung
 - Den Einkäufer als Partner gewinnen.
 - **Angebotsphase**
 - Vorstellung des Angebots
 - Preisargumentationen
 - **Abschlussphase**
 - Der Entscheidungsprozess
 - **Aktivitäten während der "Funkstille"**
 - Abschlusssignale erkennen und nutzen
 - Entscheidungshilfen geben
 - Kaufwiderstände abbauen
 - Abschlussschwächen überwinden
 - Der Abschluss
- Methoden: Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, praktische Beispiele, Rollenspiele
- Dauer: 2 Tage