

Verkauft!

Das Sales-Excellence-Programm

• Dirk Stöcker





IHR NUTZEN UND IHRE ERGEBNISSE

Die **Sales-Excellence-Seminarreihe** ermöglicht es Ihnen, die erforderlichen Vertriebskompetenzen in Ihrem Unternehmen systematisch und nachhaltig zu entwickeln. Das Programm umfasst alle vertriebsrelevanten Bausteine; es ist modular aufgebaut, so dass wir das Programm individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen können. Wir beraten Sie gerne, damit Sie die Ergebnisse erzielen, die Sie sich wünschen.

Das können Sie mit Ihrem Sales-Excellence-Programm erreichen:

- Die Teilnehmer verstehen ihre Kunden und wissen laserscharf, warum ihre Kunden kaufen.
- Leichtigkeit und Abschluss-Sicherheit gepaart mit festen Werten sorgen für begeisterte Kunden, viel Spaß bei der Arbeit und gleichzeitig mehr Umsatz und Ertrag.
- Ihre Verkäufer können den wahren Kundenbedarf ermitteln und sind in der Lage, diesen auch hausintern zu vermitteln.
- Neue Kunden selbstständig finden und gewinnen.
From Zero to Hero.
- Die eigene Einstellung als Verkäufer zu überprüfen und zu optimieren.
- Ein lösungsorientierter Partner für Ihre Kunden zu sein.

- Echte, menschenorientierte Kommunikation.
- Preisstolz.
- Um jeden Auftrag zu kämpfen und einen guten Abschluss zu tätigen.
- Sie kennen die Potenziale und den Entwicklungsstand Ihrer Mitarbeiter, so dass Sie diese am richtigen Platz einsetzen können.
- Sie haben eine wertschätzende und sinnhaltige Vertriebskultur entwickelt, so dass Sie sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren.

Basismodule

Methodische Ansätze

Nachhaltige Trainingsmethoden

Systemische und Integrales Coaching

Einzelcoaching, Mentoring, Shadowing, Supervision

Agile Methoden

Modul I WertVollVerkaufen 1

Inhalt: Die Biologie der Kaufentscheidung. Wie Sie Kundenwert und finanziellen Erfolg in Einklang bringen.

Ziel: Die Verkäufer wissen, warum ihre Kunden kaufen. Sie erkennen den offenen und verdeckten Bedarf ihrer Kunden, entwickeln mit dem Kunden eine gemeinsame Lösung und verkaufen abschlussicher.

Dauer: 2 Tage

Modul II Neukundengewinnung

Inhalt: Telefonakquise. Mit Spaßfaktor zum Termin mit neuen Kunden.

Ziel: Die Teilnehmer wissen, wie sie neue Kunden selbstständig finden und diese angstfrei und menschengerecht für einen Termin begeistern.

Dauer: 3 Tage

Einzel-Coaching
> 3 x im Jahr

Modul III WertVollVerkaufen 2

Inhalt: Der abschlussichere Kundenversther in Perfektion. Körpersprache, Videotraining.

Ziel: Der Teilnehmer (er)kennt seine eigene Wirkung und versteht es Menschen zu lesen und auf diese einzugehen.

Dauer: 2 Tage

Modul IV Einwandbehandlung

Inhalt: Dynamische Einwandbehandlung.

Ziel: Der Verkäufer hat seinen persönlichen Schlüssel für eine professionelle Einwandbehandlung.

Dauer: 1 Tag

Shadowing
1 Tag

Modul V MACHEN!

Inhalt: Mein Warum/Sinn. Methoden der Zielerreichung, Blockaden abbauen und umgehen.

Ziel: In diesem Seminar lernen die Teilnehmer ihre persönlichen Ziele zu fixieren und lernen mit welchen Methoden sie diese erreichen.

Dauer: 2 Tage



Erweiterungsmodule I

Methodische Ansätze

Nachhaltige Trainingsmethoden

Systemische und Integrales Coaching

Einzelcoaching, Mentoring, Shadowing, Supervision

Agile Methoden

Modul Reklamationsgespräche

Inhalt: Vorbereitung auf schwierige Kundengespräche, das professionelle Reklamationsgespräch, kundenorientiert „Nein“ sagen, Beschwerde-Management.

Ziel: Professioneller Umgang mit Reklamationen und diese in Kundenbegeisterung wandeln.

Dauer: 1 Tag

Einzel-Coaching
> 3 x im Jahr

Modul Messestraining

Inhalt: Von der Zielsetzung der Messe über das Messegespräch mit Zeitmanagement bis hin zur erfolgreichen Leadbearbeitung.

Ziel: Teure Messezeit in effiziente und messbare Ergebnisse zu wandeln und gleichzeitig die Motivation der Verkäufer zu steigern.

Dauer: 1-2 Tage

Modul Verhandlung 1

Inhalt: Von der Vorbereitung über die 5 Schritte der Preisverhandlung bis hin zum Verhandlungsgespräch.

Ziel: Struktur und Methoden der Verhandlung erkennen und beherrschen.

Dauer: 2 Tage

Modul Verhandlung 2

Inhalt: Das sachbezogene Verhandeln in Perfektion.

Ziel: Professionelle Konditions- und Preisverhandlungen erfolgreich umsetzen.

Dauer: 2 Tage

Modul Effizienz im Außendienst

Inhalt: Effizientes Selbstmanagement und Strategieplanung im Vertriebsaußendienst.

Ziel: Die Außendienstmitarbeiter beherrschen einen Werkzeugkoffer zur Erhöhung ihrer Effizienz.

Dauer: 1 Tag

Shadowing
1 Tag



Erweiterungsmodule II

Methodische Ansätze

Nachhaltige Trainingsmethoden

Systemische und Integrales Coaching

Einzelcoaching, Mentoring, Shadowing, Supervision

Agile Methoden

Modul Strategisches Key-Account-Management

Inhalt: Systematische Kundenanalyse, eigene Positionierung, KAM-Strategie, Aktionsplan, Strategische Planung und Umsetzung.

Ziel: Das strategische Key-Account-Management versetzt Teilnehmer in die Lage, die Entscheidungskriterien und Entscheider-Struktur ihres Kunden zu selektieren, zu verstehen und diese zum beidseitigen Nutzen zu beeinflussen.

Dauer: 3 Tage

Workshop Positionierung

Inhalt: Marktanalyse, Abgrenzung zum Markt, Herausforderungen der definierten Zielgruppe, Innovationspotenzial.

Ziel: Den eigenen Kundennutzen laserscharf auf den Punkt gebracht und kundengerecht kommuniziert.

Dauer: 1-3 Tage

Modul Projektvertrieb

Inhalt: Strategien im Projektgeschäft entwickeln und umsetzen.

Ziel: Ein strukturiertes Vorgehen entwickeln, um die richtigen Projekte zu selektieren und zu gewinnen.

Dauer: 1-2 Tage

Ihr Spezialmodul 1

Spezielle Herausforderungen verlangen nach speziellen (Trainings-)Methoden. Wir entwickeln die Module, die exakt auf Ihre Herausforderungen maßgeschneidert sind.

