

Verkauf — Seminare

motivierend, wirkungsvoll, direkt umsetzbar



Verkauf — Seminare

Anforderungen und Perspektiven

Verdrängungsmärkte bestimmen die Zukunft

Viele Unternehmen befinden sich in hart umkämpften Verdrängungsmärkten. Zeiten, in denen Produkte den Status von Einzigartigkeit erhielten, scheinen selten geworden zu sein. Umso wichtiger ist es für Unternehmen, sich strategisch genau zu positionieren und dem Wettbewerb ein Stück voraus zu sein.

Experten werden gesucht

Hohe Fachkompetenz, professionelle Gesprächsführung, als Spezialist auftreten und überzeugen, beherrschen von Verhandlungstechniken sind Grundvoraussetzungen für leistungsstarke Vertriebsmitarbeiter und zeichnen diese aus.

20% : 80% – Performance und Wirtschaftlichkeit im Fokus

Nach dem Pareto-Prinzip erwirtschaften 20% der Kunden 80% des Umsatzes. Diese Kunden erwarten erstklassige Berater und Verkäufer.

Wie viele Verkäufer erfüllen bereits die Anforderungen der Märkte und der Kunden?

Wie viele sollen es zukünftig in Ihrem Unternehmen sein?

Wir erarbeiten mit Ihnen ein individuelles Weiterbildungskonzept, das es Ihnen und Ihrem Unternehmen erleichtert, sich in anspruchsvollen Zeiten gegenüber dem Wettbewerb durchzusetzen, Ziele zu erreichen, Umsätze zu steigern und Kunden gezielter zu entwickeln.

Verkauf — Seminare

Generelle Informationen zu den Seminaren

Die Seminare und Workshops werden individuell auf Ihre Bedürfnisse und die Anforderungen Ihres Unternehmens abgestimmt.

Die Methoden und Modelle, nach denen wir arbeiten, sind wissenschaftlich fundiert und werden in verschiedenen Unternehmungen und Konzernen erfolgreich eingesetzt.

Es gibt kurze theoretische Einführungen, Fallbeispiele und praxisnahe Trainingsanteile mit Feedbacks.

Besonderheit

Um den Erfolg nachhaltig zu sichern, erhalten die Teilnehmer nach dem Workshop Trainingsimpulse als Skillcards, E-Mail oder E-Training, Checklisten für den Praxistransfer und ein persönliches Trainingsprogramm.

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Erstklassige Verkaufsgespräche führen (Modul 1)

Ziele

- Kunden für Produkte und Dienstleistungen begeistern
- Vertrauen aufbauen
- Umsätze steigern

Inhalte in der Übersicht

Persönlichkeit — Erfolg beginnt im Kopf

- Intrinsische Leistungsmotivation — Einstellung erzeugt Ausstrahlung
- Auswirkungen der inneren Einstellung auf die Sprache
- Lösungsorientiertes Denken und Handeln

Kommunikation und Verkaufsrhetorik — Erfolgsfaktor Sprache

- Kommunikationsprinzipien für kundenzentrierte Verkaufsgespräche
- Die motivierende Gesprächseröffnung
- Mit System ermitteln, was der Kunde wirklich will
 - aktiv zuhören, Bedürfnisse und Motive von Kunden erkennen
- Die Aufmerksamkeit steuern — Erfolg jenseits des Zufalls
- Professionell argumentieren — überzeugen statt überreden
- Lösungs- und Zielgespräche mit Kunden erfolgreich führen
- Einwände und Vorwände von Kunden souverän behandeln
- Checklisten und Skillcards für den Praxistransfer
- Ein persönliches Trainingsprogramm für Mitarbeiter, um den Erfolg des Seminars langfristig zu sichern

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Kunden kaufen von Gewinnern (Modul 2)

Ziele

- Beziehungs- und Geschäftsebenen zu Kunden vertiefen
- Reflexion der eigenen Verkaufsstrategie —
Stärken und Potenziale erkennen, Maßnahmen ableiten
- Zielorientierte Gespräche führen

Inhalte in der Übersicht

Persönlichkeit

- Wahrnehmungssteuerung — Erfolgsmentalität als Leistungsprinzip
- Auswirkungen von Einstellungen auf Ergebnisse, Motivation und Leistung
- Von den Besten lernen — Strategien von Top-Verkäufern

Gesprächsführung

- Die erfolgreiche Gesprächsführung
- Zielsetzungsgespräche führen
- Was sind die besten Maßnahmen und Vorgehensweisen, um offensiv zu verkaufen?
 - Der Wert entsteht im Kopf des Kunden
 - Training an Kundenbeispielen aus dem Alltag
- Analyse von Verkaufsgesprächen, um Stärken und Potenziale besser zu nutzen
(Film: Sequenzen von Verkaufsgesprächen)
- Verkaufsgespräche systematisch aufbauen und zielorientiert führen
- Checklisten und Skillcards für den Praxistransfer
- Ein persönliches Trainingsprogramm für Mitarbeiter, um den Erfolg des Seminars langfristig zu sichern

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Verbindliche Verkaufsgespräche führen (Modul 3)

Ziele

- Bessere Ergebnisse erreichen
- Abschlusssicherheit verstärken
- Methoden kennen und anwenden können, die Verbindlichkeit in Kundengesprächen erhöhen
- Schwierige Themen sicher und souverän ansprechen

Inhalte in der Übersicht

Persönlichkeit

- Das Pareto-Prinzip und die Auswirkungen auf den Verkauf
- Zahlen und Wertschöpfungsrechnungen
 - Was bedeutet es für den Umsatz, Verkaufsgespräche verbindlicher abzuschließen?
- Verkäufertypologie
 - Welcher Verkäufertyp bin ich, wie kann ich meine Stärken gezielt einsetzen und an meinen Schwächen arbeiten?
- Blockaden vor Abschlüssen erkennen und abbauen

Gesprächsführung

- Kommunikationsmethoden, die Verbindlichkeit in Kundengesprächen herstellt und Vereinbarungen leichter machen
- Verkaufsgespräche leichter zum Abschluss bringen
- Konsequenter schwierige Themen ansprechen, z. B. wenn Kunden sich nicht an Vereinbarungen und Absprachen halten (eine Einführung in die konstruktive Kritik)
- Problemgespräche (z. B. Gespräche über Gesundheitsreform, Budgets etc.) geschickt in Lösungsgespräche lenken
- Sich innerlich von Konflikten distanzieren und sachlicher, souveräner und gelassener reagieren
- Konsens finden und faire Kompromisse schließen
- Ein persönliches Trainingsprogramm für Mitarbeiter, um den Erfolg des Seminars langfristig zu sichern

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Erfolgreich verhandeln — Verhandlungstechniken und -strategien (Modul 4)

Ziele

- Verhandlungen und Verkaufsgespräche strukturiert und zielorientiert führen
- Verhandlungsstile erkennen und bewusst einsetzen
- Angebote überzeugend darstellen
- Ziele realisieren

Inhalte in der Übersicht

Basis

- Erfolgsfaktoren — Was zeichnet ein gutes Verhandlungsgespräch aus?
- Verhandlungen vorbereiten, aufbauen und organisieren (Rahmen schaffen)
- Einstellen auf den Verhandlungspartner — Handlungsmotive erkennen
- Checklisten und Tipps für erfolgreiche Verhandlungen

Persönlichkeit

- Warum Persönlichkeiten erfolgreicher verhandeln
- Welche Rollen füllen Verhandlungspartner und Verkäufer aus?
- Das Anforderungsprofil der wichtigsten Kompetenzen
- Selbstbild - Welcher Verhandlungstyp sind Sie?
- Fremdbild - Charakterisieren Sie aus der Erfahrung heraus Ihre Gesprächspartner
- Vermutetes Fremdbild - Welche Etiketten erhalten Sie von Ihren Team-Mitgliedern?
- Was ist Ihre Lieblingsrolle in Verhandlungen und was bewirkt diese?

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Verhandlungsstile

- Verhandlungsstile im Vergleich — Vor- und Nachteile einzelner Stile
- Wie man den Stil anderer erkennt und erfolgreich darauf eingeht

Gesprächsführung

- Geschickt in Verhandlungen einsteigen
- Das Gespräch in der Hand halten und steuern
- Spezielle Fragetechniken in der Verhandlung einsetzen
- Erkennen, wenn der Gesprächspartner in eine Richtung lenkt
- Überzeugend argumentieren und Standpunkte erfolgreich vertreten
- Einwände wirkungsvoll entkräften
- Der Umgang mit unfairen Verhandlungspartnern
- Verhandlungen ergebnisorientiert abschließen und nachbereiten

Techniken und Strategien für Profis

- Verhandlungsspielräume optimal ausnutzen
- Taktisch verhandeln
- Ein persönliches Trainingsprogramm für Mitarbeiter, um den Erfolg des Seminars langfristig zu sichern

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Für jede Kundensituation das richtige Verkaufsgespräch (Modul 5)

Ziele

- Zu jeder Verkaufssituation die passende Kommunikation wählen
- Flexibel auf verschiedene Gesprächssituationen reagieren
- Sicherheit ausbauen
- Kompetentes Auftreten verstärken

Inhalte in der Übersicht

- Die Kundenentwicklungstreppe®
- Aufbau, Umsetzung und Training von vier entscheidenden Gesprächsstrategien
 - Das Orientierungsgespräch
 - Das Feedbackgespräch
 - Das Klärungsgespräch
 - Das Bilanzgespräch
- Checklisten und Skillcards für den Praxistransfer
- Ein persönliches Trainingsprogramm für Mitarbeiter, um den Erfolg des Seminars langfristig zu sichern

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Gezielte Entwicklung von Kunden zu Top-Kunden (Modul 6)

Ziele

- Know-how für ein professionelles Management von Top-Kunden erwerben
- Analysetools gezielt anwenden, um Kundenpotenziale sicher einzuschätzen
- Langfristig den Erfolg des Unternehmens sichern und die Unternehmensstrategie umsetzen

Inhalte in der Übersicht

- Die S3-Methode®
- Die Rolle des Außendienstmitarbeiters, seine Aufgaben und Funktionen - heute und in Zukunft
- Grundlagen, Prinzipien und Erfolgsfaktoren der Top-Kundenentwicklung
- Analysetools für objektive Entscheidungen (Swot-Analyse, Portfolioanalyse, Potenzialanalyse)
- Strategische Kundenentwicklung erfolgreich umsetzen
- Erstellung von Kundenentwicklungsplänen
- Effektives Zeit- und Selbstmanagement
- Professionelles Networking und Beziehungsmanagement zu Top-Kunden aufbauen
- Gezielte Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen
- Dienstleistungen und Produkte professionell präsentieren und Kunden begeistern
- Verhandlungen zum beiderseitigen Erfolg führen
- Individuelle Ziele mit Kunden verbindlich vereinbaren
- Evaluierung von Maßnahmen

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Erfolgreich verkaufen in Verdrängungsmärkten (Modul 7)

**Wer zurückhaltend agiert,
ist im Verdrängungsmarkt deplatziert!**

Ziele

- Die Teilnehmer lernen die Gesetzmäßigkeiten von Verdrängungsmärkten kennen und entwickeln das Rollenverständnis eines Verdrängungsverkäufers.
- Sie können Verdrängungsstrategien entwickeln und wirkungsvolle Gespräche davon ableiten.
- Sie sind anschließend in der Lage, durch zielorientierte Gespräche den Wettbewerb Schritt für Schritt zu verdrängen und sich in hart umkämpften Märkten durchzusetzen.

Inhalte in der Übersicht

- Die Rollen und Aufgaben eines Verdrängungsverkäufers
- Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten des Verdrängungsverkaufs
- Die eigene Persönlichkeitsstruktur und die Auswirkung auf die Verdrängungsgespräche beim Kunden
- Strategische Konzepte für die Kundengewinnung in hart umkämpften Märkten
- Offensive Gesprächstechniken zur Kundenverunsicherung
- Die Schwachstellen des Wettbewerbs bei der Kundenzufriedenheit konsequent nutzen
- Durch Abgrenzung Interesse und Wechselwunsch generieren
- Entscheidungen herbeiführen und Abschlüsse tätigen

Was leistet dieses Training:

In dem Training lernen die Teilnehmer Strategien, Techniken und Vorgehensweisen, die anschließend die Durchsetzungsfähigkeit im Verdrängungsmarkt messbar erhöhen.

Verkauf — Seminare

Kurzübersicht kunden- und umsatzzentriertes Verkaufen (Modul 1-8)

Durch Erlebnisverkauf die Kaufmotivation und Kundenzufriedenheit steigern (Modul 8)

Ein motivierendes Einkaufsklima und Einkaufserlebnis steigern Kauflust und Kaufpaß des Kunden und dadurch den Umsatz!

Ziele

- Die Teilnehmer entwickeln den Spaß und die Lust am Erlebnisverkauf.
- Sie nutzen die Sinne des Kunden und schaffen ein motivierendes Einkaufsklima.
- Sie sind sich ihrer eigenen Impulskraft gegenüber dem Kunden bewusst.
- Sie können ihre Beratungs- und Verkaufsgespräche erlebnisorientiert optimieren.
- Sie nutzen den Erlebnisverkauf zur Abgrenzung und Kundenbindung.

Inhalte in der Übersicht

- Die Faszination des Erlebnisverkaufes
- Erlebnisorientierte Beratung als Vorbereitung zur Kaufentscheidung
- Die Bedeutung der Warenplatzierung und -präsentation im Erlebnisverkauf
- Emotionen beim Kunden am POS wecken
- Die Steigerung der positiven Reize und die Auswirkungen auf das Kaufverhalten der Kunden
- Kreativität im Verkaufsgespräch
- Zusatzverkäufe durch emotionales Verkaufen fördern
- Die Macht der Sprache am POS
- Erlebnisberatung und -verkauf als Instrument der emotionalen Kundenbindung

Was leistet dieses Training:

Nach dem Training führen die Teilnehmer erlebnisoptimierte Beratungsgespräche und steigern damit die Kauflust beim Kunden und den Umsatz.

Wünschen Sie weitere Informationen?

Gerne senden wir Ihnen detaillierte Informationen und Referenzen zu oder informieren Sie in einem persönlichen Gespräch über Ziele, Inhalte, Chancen und Möglichkeiten der Ausbildung.

Kontakt

Bodo Pauly

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonngig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50

Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail info@paulysales.de

Internet www.paulysales.de