

## Marketing & Vertrieb

### Zielgruppe:

Kaufmännische und technische Mitarbeiter sowie Führungskräfte mit Kundenkontakt

### Seminarziele und Inhalte:

Die TeilnehmerInnen sichern und erweitern Ihre kommunikativen Kompetenzen, können Grundlagen des Verkaufs anwenden und kennen die „4-A Regel“ des Verkaufsprozesses.

Eine besondere Herausforderung ist die Neukundengewinnung. Dafür werden im Seminar effektive und effiziente tools vorgestellt und trainiert. Die TeilnehmerInnen kennen nach dem Seminar diese tools und können ausgewählte Bereiche anwenden.

Durch praxisrelevante Anwendung des unternehmensspezifischen Marketings können die TeilnehmerInnen nach dem Seminar die Bedeutung einer nachhaltigen Kundenbindung durch Kundenbetreuung besser einordnen. Sie werden motiviert ihre individuellen kommunikativen Stärken dafür zielgerichtet zu nutzen. Das Thema Marketing erscheint somit greifbarer und praxisnah.

Im Seminar erweitern die TeilnehmerInnen die Kompetenzen für eine sichere Zielgruppenanalyse. Sie kennen den Nutzen von Value Selling um auch komplex aufgestellte Kunden zu aktivieren.

Im Anschluss an den seminaristischen Teil kann ein individuelles bzw. Gruppencoaching integriert werden. Konkrete Beispiele der TeilnehmerInnen werden mit Methoden des Coaching beleuchtet und Verhaltensmöglichkeiten inszeniert.

### Inhalte im Einzelnen:

- Wie kann ich Verkaufstheorie authentisch umsetzen?
- Wie nutze ich die „4-A Regel“ im Verkauf?
- Wie baue ich eine gute vertrauensvolle Beziehung zum Kunden auf?
- Welche Argumentationen passen zu mir und welche Argumente wende ich an?
- Wie reagiere ich auf Einwände und Vorwände eines Kunden?
- Was ist Value Selling und wie nutze ich es wirksam?
- Welche Elemente des Marketing kann ich konkret anwenden?
- Wie kann ich das unternehmensspezifische Marketing zur Kundenbindung nutzen?
- Welche Wege der Kontaktaufnahme zum Kunden gibt es, welche sind meine erfolgreichsten?
- Wie und wann entscheide ich über den Kunden?

### Methoden:

Praxisorientierter Input, Diskussion, Simulationen, Praxisübungen, Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele, Möglichkeit des individuellen Coachings, bzw. Gruppencoachings

### Dauer:

Seminartage: ca. 2 Tage

Seminarzeiten: nach Vereinbarung

### Trainer:

#### **Jörg Straubinger, Diplom Soziologe**

- Seit mehr als 17 Jahre Trainer & Coach
- Lizenziertes DISG Trainer
- Langjährige Trainer- und Beratertätigkeit für Immobilienwirtschaft, Banken/Versicherungen und weitere verkaufs- und serviceorientierte Unternehmen unter anderem für den technischen Außendienst
- Im Verbund der GMWGROUPE mit dem internationalen deutschen Trainerpreis in Silber ausgezeichnet (2007)

**Thomas Löser**

**Jens Löser**

**Udo Schulze**