

Neu im Vertrieb – Grundlagenseminar für Ingenieure, Techniker

Zielgruppe:

Absolventen und angehende Mitarbeiter im Vertrieb sowie Vertriebsmitarbeiter, die ihr Wissen auffrischen wollen.

Seminarziele und Inhalte:

Im Vertrieb kommt vieles auf den ersten Eindruck an. Fachwissen und Produktschulungen sind wichtig. Produktwissen allein reicht jedoch nicht aus, um erfolgreiche Abschlüsse zu tätigen. Ein sicheres Auftreten in Präsentationen und Verhandlungen, der Beziehungsaufbau sowie wertschätzende vertrauensaufbauende Gesprächsführung und die richtige Business-Etikette sind wichtige Faktoren auf dem Weg zu dauerhaftem Erfolg im Vertrieb.

Dieses Seminar richtet sich deshalb an Mitarbeiter vor allem technischer Richtungen, die sich auf eine Tätigkeit im Vertrieb vorbereiten oder ihr Wissen auffrischen wollen, um von jetzt an nachhaltige Erfolge in Verkaufsgesprächen zu erzielen. Hierzu ist es relevant, sich intensiv mit dem Thema der verbalen und nonverbalen Kommunikation sowie mit dem eigenen Verhalten und Auftreten zu beschäftigen, es zu reflektieren und Optimierungsideen auf Basis der im Seminar gewonnenen Kenntnisse zu entwickeln. Gerade im Vertrieb gibt es einige hilfreiche Regeln, die den Weg zum Erfolg erleichtern und verkürzen können.

Inhalte im Einzelnen:

- Was sind die Voraussetzungen für sicheres Auftreten?
- Wie kann ich Körpersprache bewusst einsetzen für mehr Erfolg?
- 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 andere unerwartete Reaktionen des Kunden?
- Was muss ich bei meinem äußeren Auftreten beachten?
- Welche Etikette-Regeln habe ich zu beachten? (Tisch-Etikette, Kleidung, Small Talk)
- Wie kann ich mich in Verhandlungen erfolgreich behaupten?
- Wie plane ich meine Zeiten und setze richtig Prioritäten?

Methoden:

Praxisorientierter Input, Diskussion, Rollenspiele, Praxisübungen, Kleingruppenarbeit, Fallbeispiele

Dauer:

Seminartage: ca. 2 Tage

Seminarzeiten: nach Vereinbarung

Trainer:

Udo Schulze

Jens Löser

Jörg Straubinger